



Co-funded by
the European Union



NUACA
NATIONAL UNIVERSITY OF ARCHITECTURE
AND CONSTRUCTION OF ARMENIA



LISS24
Learn-Innovate-Sell-Succeed



TURKU AMK



Newsletter No 3

July 2025



LISS24 at NUACA

Project No:

101128310-LISS24-Erasmus-EDU-2023-CBHE

Coordinated by:

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Disclaimer: *Views and opinions expressed are those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.*



Visit to the University of Applied Sciences Wiener Neustadt, Austria

In line with the Erasmus+ LISS24 project, representatives from three Armenian partner universities—National Polytechnic University of Armenia, National University of Architecture and Construction of Armenia, and Armenian National Agrarian University—visited the University of Applied Sciences Wiener Neustadt in Austria from February 10 to 14, 2024. The aim of the visit was to participate in the project management coordination meeting and a specialized training course focused on the organization and management of B2B (business-to-business) sales laboratories.



A key aspect of the visit was the training session on organizing the B2B sales laboratory, where participants learned about the practical applications of the equipment and software tools provided by the Erasmus+ LISS24 project during the educational process. These tools will support research and teaching efforts focused on optimizing sales strategies, enhancing market research, and boosting students' negotiation skills. The training also included a pilot lesson on the operation of the B2B sales laboratory, led by professors from the University of Applied Sciences Wiener Neustadt.



On Training “Innovative Business Idea Generation” at the NUACA

On March 3, 2025, within the framework of WP4 of the Erasmus+ LISS24 project (T4.3 Organizing Innovation Courses and Competitions), a series of lectures on the topic “Generation of Innovative Ideas” was launched at the National University of Architecture and Construction of Armenia. It was run until March 17 of this year and ended with two phases of competition (respectively on March 19 and March 25, 2025).



The purpose of this course was not only to impart basic knowledge about innovative business ideas to students, but also to develop students' creative thinking, allowing them to identify consumer problems and generate ideas aimed at solving these problems.

Around 25 students participated constantly in the training class work.

The final round of the competition of business ideas developed by the participants of the training course "Generation of Innovative Ideas" was held on March 25, 2025. Seven groups of students participated in the competition, each of which presented its business idea.

The presented business ideas were evaluated by a committee of 8 external experts according to pre-defined criteria. As a result, 3 groups were recognized as winners in the first, second and third places, which were awarded by monetary awards. 23 students who regularly participated in the training course were awarded certificates of participation.





“B2B sales” training at the NUACA

On March 31, 2025, within the framework of the Erasmus+ LISS24 project, the “B2B Sales” course was launched at the National University of Architecture and Construction of Armenia. The duration of the course is 3 weeks. It was concluded with an in-house competition. The lectures have been led by members of the NUACA team of the Erasmus+ LISS24 project, as well as by the external specialists with experience in B2B sales.

The goal of the course was to develop students' communication and negotiation skills,



as well as to equip them with the necessary knowledge and abilities to present the company's product in the B2B market in the most profitable way.

In average 20-24 students took part at the course. An interactive teaching method was used for training implementation. The training materials were developed, including didactic materials intended for interactive learning.

Didactic materials included the following: printed and digital materials, various information visible materials (PowerPoint presentations), photos, pictures, game and interactive materials, role-playing games, practical assignments. A sales scenario has been developed.

12 students participated in the competition. Representatives of the university's partner company, "ReZisent.am," acted as buyers. The students' sales skills were evaluated by a panel of 8 experts based on established criteria.

As a result, 3 students were declared winners, securing 1st to 3rd places, and were awarded cash prizes. Additionally, 20 students who regularly attended the course received certificates of participation.



Inter-university competition entitled «Generation of innovative business ideas»

Within the framework of the Erasmus+ LISS24 project, from June 9 to 12, 2025, a visit to Armenia took place by representatives of the coordinating university — Turku University of Applied Sciences — and European partner universities: Polytechnic University of Valencia (Spain), University of Applied Sciences Wiener Neustadt (Austria), Royal Institute of Technology (Sweden), as well as Georgian partner universities: Georgian Technical University, Shota Rustaveli State University of Batumi, and Akaki Tsereteli State University.



As part of the visit, on June 10, an inter-university competition titled “Generation of Innovative Business Ideas” was held. Participating teams were those who had placed in the top three in internal competitions at NUACA, NPUA, and ANAU.

The evaluation committee included professors from the Royal Institute of Technology (Sweden), Polytechnic University of Valencia (Spain), Georgian Technical University, Shota Rustaveli State University of Batumi, and Akaki Tsereteli State University, as well as leading experts in the field invited by Armenian universities. The teams presented their ideas in English.

As a result of the competition, teams from NPUA took 1st and 2nd places with the “Smart Cup” and “Braille Board” ideas, respectively. The team from ANAU won 3rd place with the “Track Tail” idea, and the NUACA team received the jury's special prize for the “Linxy” idea.





Inter-universities competition Entitled “b2b sales”

Within the framework of the Erasmus+ LISS24 project and the visit to Armenia of the representatives of the project coordinator Turku University of Applied Sciences and European partner universities including Polytechnic University of Valencia, University of Applied Sciences Wiener Neustadt, KTH Royal Institute of Technology, Sweden, as well as Georgian partner universities including Georgian Technical University, Batumi Shota Rustaveli State University, and Akaki Tsereteli State University, the inter-university competition entitled “B2B Sales” was held for the first time in Armenia in June 2025.



The participants-students who took the first three places in the inter-university competitions of NUACA and NPUA participated in the Competition held on June 11.

According to the scenario, the buyers were representatives of the HR Department of “Inecobank” CJSC, and the sellers were participants-students of the Competition who represented the “EduX” Professional Learning Academy. The evaluation committee included representatives of “Inecobank” CJSC and “EduX” Professional Learning Academy.

As a result of the Competition, the 1st and 3rd places were taken by NUACA students, and the 2nd place was taken by a student representing NPUA.





Summary of feedback on the inter-university "B2B Sales" competition held at the NUACA

To gather and evaluate participant feedback on the organization of the "B2B Sales" course and inter-university competition, surveys were administered using pre-designed questionnaires.

Student-participants reported that the competition and courses helped them develop crucial skills including negotiation techniques, communication abilities, and self-confidence. The majority of participants highly valued the experience and highlighted its practical benefits. Participants also suggested potential improvements for future events, specifically recommending that program objectives be explained more thoroughly at the outset and that competition stages be made more engaging.



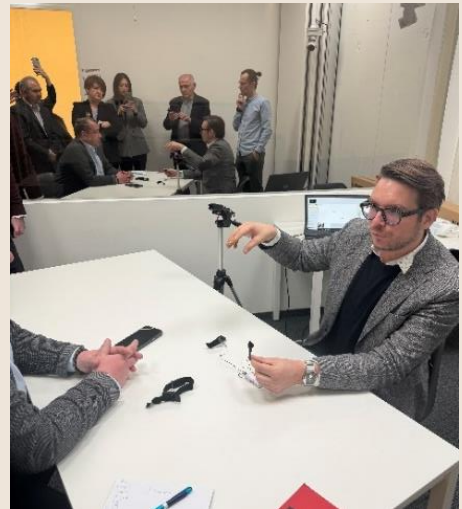
In assessing the students' preparation, buyers highlighted their mental flexibility, ability to manage stressful situations, capacity to respond adaptively to non-standard questions. Judgment committee members observed that students demonstrated a customer-centric approach, strong emphasis on building long-term relationships.

All parties involved—buyers, committee members, and students—recognized such kind of projects as valuable opportunities for gaining practical experience and launching professional careers.



Այցելություն Վիեննա Նոյշտադտի կիրառական գիտությունների համալսարան, Ավստրիա

Erasmus+ LISS24 նախագծի շրջանակում՝ հայաստանյան երեք գործընկեր համալսարանների՝ Հայաստանի ազգային պոլիտեխնիկական համալսարանի, Ճարտարապետության և շինարարության Հայաստանի ազգային համալսարանի և Հայաստանի ազգային ագրարային համալսարանի ներկայացուցիչները 2024 թվականի փետրվարի 10-14-ը այցելեցին Ավստրիայի Վիեննա Նոյշտադտի Կիրառական գիտությունների համալսարան: Այցի նպատակն էր մասնակցել ծրագրի կառավարման համակարգ-ման հանդիպմանը և «B2B վաճառքների» լաբորատորիաների կազմակերպմանն ու կառավարմանը նվիրված ա-

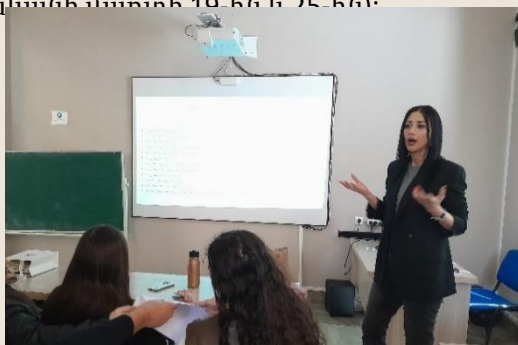


Այցի հիմնական բաղադրիչներից էր «B2B վաճառքների լաբորատորիայի» կազմակերպման վերաբերյալ վերապատրաստումը, որի ընթացքում մասնակիցները ծանոթացան Erasmus+ LISS24 ծրագրի շրջանակում տրամադրված սարքավորումների և ծրագրային գործիքների կիրառությանը ուսումնական գործընթացում: Այս գործիքները կօգնեն ուսումնական և հետազոտական աշխատանքների իրականացմանը ուղղված վաճառքների ռազմավարությունների օպտիմալացմանը, շուկայի ուսումնասիրությանը և ուսանողների բանակցային հմտությունների զարգացմանը: Վերապատրաստման շրջանակում անցկացվեց նաև փորձական դաս, որը վարում էին Վիեննա Նոյշտադտի Կիրառական գիտությունների համալսարանի դասախոսները:



«Նորարարական բիզնես գաղափարների ստեղծում» դասընթացը ΔΤՀԱՀ-ում

2025 թվականի մարտի 3-ին, Erasmus+ LISS24 նախագծի WP4 աշխատանքային փաթեթի (T4.3 Նորարարական դասընթացների և մրցույթների կազմակերպում) շրջանակում, Հա-յաստանի ճարտարապետության և շինարարության ազգային համալսարանում մեկնարկեց «Նորարարական բիզնես գաղափարների գենե-րացում» թեմայով դասախոսությունների շարքը, որը տևեց մինչև մարտի 17-ը՝ ամփոփվելով մրցութային երկու փուլով (համապատասխանաբար 2025 թվականի մարտի 19-ին և 25-ին)։



Դասընթացի նպատակն էր ոչ միայն ուսանողներին փոխանցել նորարարական բիզնես գաղափարների վերաբերյալ հիմնական գիտելիքներ և հմտություններ, այլև զարգացնել ուսանողների ստեղծագործական մտածողությունը՝ թույլ տալով նրանց բացահայտելու սպառողական խնդիրները և գենե-րացնելու դրանց լուծմանն ուղղված գաղափարներ։

Դասընթացներին մշտապես մասնակցել են մոտ 25 ուսանողներ։ «Նորարարական բիզնես գաղափարների գենե-րացում» ուսումնական դասընթացի մասնակիցների կողմից մշակված բիզնես գաղափարների մրցույթի եզրափակիչ փուլը տեղի է ունեցել 2025 թվականի մարտի 25-ին։ Մրցույթին մասնակցել է ուսանողների յոթ խումբ, որոնցից յուրաքանչյուրը ներկայացրել է իր բիզնես գաղափարը։ Ներկայացված բիզնես գաղափարները գնահատվել են 8 փորձագետներից բաղկացած հանձնաժողովի կողմից նախապես սահմանված չափանիշների համա-ձայն։ Արդյունքում, հաղթող է ճանաչվել 3 խումբ՝ զբաղեցնելով առաջին, երկրորդ և երրորդ տեղերը, որոնք պարգևատրվել են դրամական մրցանակներով։ Դասընթացին կանոնավոր մաս-նակցած 23 ուսանողներ ստացել են մասնակցության վնասնաններ։





«B2B վաճառքներ» դասընթացը ՃՇՀԱՀ-ում

2025 թվականի մարտի 31-ին, Erasmus+ LISS24 նախագծի շրջանակում, Հայաստանի ճարտարապետության և շինարարության ազգային համալսարանում մեկնարկեց «B2B վաճառքներ» դասընթացը: Դասընթացի տևողությունը 3 շաբաթ էր: Այն եզրափակվեց ներբուհական մրցույթով: Դասախոսությունները վարում էին Erasmus+ LISS24 նախագծի ՃՇՀԱՀ թիմի անդամները, ինչպես նաև B2B վաճառքի ոլորտում փորձ ունեցող հրավիրված մասնագետներ:

Դասընթացի նպատակն էր ուսանողների մոտ զարգացնել հաղորդակցման և բանակցային հմտությունները, փոխանցել ընկերության պրո-բուսոն B2B շուկայում ստանդարտները:



եղանակով ներկայացնելու կարողություններ և անհրաժեշտ գիտելիքներ:

Դասընթացին մասնակցել է միջինում 20-24 ուսանող: Դասընթացի իրականացման համար օգտագործվել է ինտերակտիվ ուսուցման մեթոդ: Մշակվել են ուսումնական նյութեր, այդ թվում՝ ինտերակտիվ ուսուցման համար նախատեսված դիդակտիկ նյութեր, ներառյալ տպագիր և էլեկտրոնային նյութեր, ցուցադրանյութեր (Power-Point շնորհանդեսներ), լուսանկարներ, դերային խաղեր, գործնական առաջադրանքներ: Մշակվել է վաճառքի սցենար:

Մրցույթին մասնակցել է 12 ուսանող: Որպես գնորդ հանդես են եկել համալսարանի գործընկերներ՝ «ReZisent.am» ընկերության ներկայացուցիչները: Ուսանողների վաճառքի հմտությունները գնահատվել են 8 փորձագետներից բաղկացած հանձնաժողովի կողմից՝ սահմանված չափանիշների համաձայն: Արդյունքում, հաղթող է ճանաչվել 3 ուսանող՝ զբաղեցնելով առաջինից երրորդ հորիզոնականները, որոնք պարգևատրվել են դրամական մրցանակներով: Դասընթացին կանոնավոր մասնակցած 20 ուսանողներ ստացել են մասնակցության վկայականներ:



«Նորարարական բիզնես գաղափարի գեներացում» խորագրով միջբուհական մրցույթ

Էրազմուս+ LISS24 նախագծի շրջանակում 2025 հունիսին 9-ից 12-ը տեղի ունեցավ նախագծի համակարգող Տուրկուի կիրառական գիտությունների համալսարանի և եվրոպական գործընկեր բուհերի՝ Վալենսիայի պոլիտեխնիկա-կան համալսարանի, Ավստրիայի Վիներ Նոյշտադտի համալսարանի, Շվեդիայի Թագավորական տեխնոլոգիական ինստիտուտի և վրաս-տանյան գործընկեր բուհերի՝ Վրաստանի տեխնիկական համալսարանի, Բաթումիի Շոթա Ռուստավելի անվան համալսարանի և Ականի Ծեռեթեիի անվան աետական համալսարանի միջև:



Այցի շրջանակում՝ հունիսի 10-ին տեղի ունեցավ «Նորարարական բիզնես գաղափարի գեներացում» խորագրով միջբուհական մրցույթը, որին մասնակցում էին ՃՀՀԱՀ-ի, ՀԱՊՀ-ի և ՀԱԱՀ-ի ներբուհական մրցույթներում առաջին երեք հորիզոնականները զբաղեցրած թիմերը:

Գնահատող հանձնաժողովի կազմում ընդգրկված էին Շվեդիայի Թագավորական տեխնոլոգիական ինստիտուտի և Վալենսիայի պոլիտեխնիկական համալսարանի, Վրաստանի տեխնիկական համալսարանի, Բաթումիի Շոթա Ռուստավելի անվան համալսարանի և Ականի Ծեռեթեիի անվան պետական համալսարանի պրոֆեսորները, ինչպես նաև հայստանյան բուհերի կողմից հրավիրված ոլորտի առաջատար ներկայացուցիչները: Թիմերն իրենց գաղափարները ներկայացնում էին անգլերենով:

Մրցույթի արդյունքում 1-ին և 2-րդ հորիզոնականները զբաղեցրեցին ՀԱՊՀ-ը ներկայացնող թիմերը՝ Smart Cup և Braille Board գաղափարներով, 3-րդ հորիզոնականը՝ ՀԱԱՀ-ը ներկայացնող թիմը՝ Track Tail գաղափարով, իսկ ՃՀՀԱՀ-ը ներկայացնող թիմի linxy





«B2B վաճառքներ» խորագրով միջբուհական մրցույթ

Erasmus+ LISS24 նախագծի շրջանակներում և նախագծի համակարգող Տուրկուի կիրառական գիտությունների համալսարանի և եվրոպական գործընկեր համալսարանների, այդ թվում՝ Վալենսիայի պոլիտեխնիկական համալսարանի, Վիներ Նոյշտադտի կիրառական գիտությունների համալսարանի, Շվեդիայի KTH թագավորական տեխնոլոգիական ինստիտուտի, ինչպես նաև վրացական գործընկեր համալսարանների, այդ թվում՝ Վրաստանի տեխնիկական համալսարանի, Բաթումիի Շոթա Ռուսթավելիի պետական համալսարանի և Ակակի Օերեթելիի պետական համալսարանի ներկայացուցիչների Հայաստան այցի շրջանակում, 2025 թվականի հունիսին Հայաստանում առաջին անգամ անցկացվեց



Հունիսի 11-ին կայացած մրցույթին մասնակցեցին ՃՀՀԱՀ-ի և ՀԱՊՀ-ի միջբուհական մրցույթ-ներում առաջին երեք տեղերը զբաղեցրած մասնակից-ուսանողները: Ըստ սցենարի՝ գնորդ-ները «Ինեկոբանկ» ՓԲԸ-ի մարդկային ռեսուրս-ների բաժնի ներկայացուցիչներն էին, իսկ վաճառողները՝ մրցույթի մասնակից-ուսանողները, որոնք ներկայացնում էին «EduX» մասնագիտական ուսումնական ակադեմիան: Գնահատող հանձնաժողովի կազմում էին «Ինեկոբանկ» ՓԲԸ-ի և «EduX» մասնագիտական ուսումնական ակադեմիայի ներկայացուցիչները: Մրցույթի արդյունքում 1-ին և 3-րդ տեղերը զբաղեցրին ՃՀՀԱՀ-ի ուսանողները, իսկ 2-րդ տեղը՝ ՀԱՊՀ-ը ներկայացնող ուսանողը:





ՃՇՀԱՀ-ում իրականացված «B2B վաճառքներ» միջբուհական մրցույթի վերաբերյալ կարծիքների ամփոփում

«B2B վաճառք» խորագրով դասընթացի և միջբուհական մրցույթի կազմակերպման վերաբերյալ մասնակիցների կարծիքների հավաքագրման և վերլուծության նպատակով իրականացվել են հարցումներ՝ նախապես մշակված հարցաթերթերի կիրառմամբ: Ուսանող-մասնակիցների կարծիքով դասընթացները և մրցույթն իրենց հնարավորություն են տվել զարգացնելու այնպիսի կարևոր հմտություններ, ինչպիսիք են արդյունավետ բանակցությունները, հաղորդակցությունը և բարձրացնելու ինքնավստահության մակարդակը: Մասնակիցների մեծ մասը բարձր է գնահատել փորձառությունը և նշել դրա գործնական օգտակարությունը: Ուսանողները նաև նշել են նման միջոցառման հետագա զարգացման ուղղությունները: Մասնավորապես, առաջարկվել է հենց սկզբից ավելի մանրամասն ներկայացնել ծրագրի հետևյալ հատվածները:



Գնորդները, գնահատելով ուսանողների պատրաստվածությունը, առանձնացրել են հատկապես ուսանողների մտքի ճկունությունն ու լարված իրավիճակների կառավարման, ինչպես նաև ոչ ստանդարտ հարցերին ճկուն պատասխանելու ունակությունը: հանձնաժողովի անդամների կարծիքով ուսանողները ցուցաբերել են հաճախորդակենտրոն մոտեցում՝ երկարաժամկետ հարաբերությունների ձևավորման շեշտադրումով: Բոլոր կողմերը (գնորդները, հանձնաժողովի անդամները, ուսանողները) կարևորել են նման նախագծերի առկայությունը բուհերում՝ որպես գործնական փորձի և կարիերայի մեկնարկի հնարավորություն: