



Finansinis raštingumas ir nauji verslo modeliai, skatinantys moterų verslumo galimybes.



MOKYMŲ VADOVAS

Europos Komisijos parama šio leidinio kūrimui nereiškia turinio, kuris atspindi tik autorių nuomonę, patvirtinimas, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokią jame esančios informacijos naudojimą. PROJEKTO NUMERIS: 2020-EL01-KA204-078802



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Turinys

Apie šį vadovą	3
Įvadas į FIT PROGRAMĄ	4
Kodėl ši programa	5
Bendras supratimas ir terminija	5
Programos tikslas ir laukiami rezultatai	6
4 programos etapai	7
Ko tikėtis šios kelionės metu	8
Pamokos planas	10
1 DALIS Sumanaus VERSLINKO formavimas	10
2 DALIS Kokie yra tvaraus verslo elementai	19
3 DALIS Sukurkite savo sinergiją	34
4 DALIS Verslo planavimas	41
Atvejo tyrimai	47

Apie šį vadovą

Šis mokymų vadovas padeda treneriams, mokytojams, verslo konsultantams praveisti mokymo kursą, parengtą pagal FIT projekto mokymo programą.

Vadovas suteikia galimybę įtvirtinti ir sustiprinti praktikų žinias apie pagrindinius FIT projekto elementus, kad jos galėtų veiksmingiau mokyti moteris verslininkes:

- Suprasti kliūtis ir kliūtis, su kuriomis vis dar susiduria moterys verslininkės, „stiklinių lubų“ efektas ir dažniau pasitaikančios moterų verslumo kliūtys.
- Kaip organizuoti ir įgyvendinti patyrusių verslininkų, SVV vadovų, instruktorių ir kitų specialistų Multi-mentorių paramą ir profesionalų instruktavimą bei galimybę užmegzti ryšius vietiniu ir tarptautiniu lygiu.
- Kokios naujoviškos finansavimo priemonės gali padėti moterims įveikti vietinių bankų paramos trūkumą arba padaryti procesą pigesnę ir atimantį daug laiko; Inovatyvūs finansiniai instrumentai, kaip pasiekti tvarius investuotojus, strateginė investuotojų analizė ir rizikos finansavimo galimybės.
- Gilesnis naujų verslo modelių, įskaitant koncertų ekonomiką ir galimybes mažoms įmonėms, supratimas apėmė žiedinės ekonomikos metodą ir tiekimo grandinės analizę.
- Kaip skatinti mokymąsi tarp bendraamžių ir savitarpio pagalbą per tinklą, kuravimą, įgūdžių ugdymą, tinklų kūrimą, platesnius skersinius įgūdžius.

Apskritai vadove pateikiami patarimai, pasiūlymai, kaip patarti kitiems (vietoje arba naudojant IRT priemones) ir kaip aktyviai tobulėti. Daugelio mentorystės ir instruktavimo parama, kurią teikia vietinės įmonės, verslas ir kitos moterys verslininkės, taikant kelių mentorių metodą, skirtą įvairioms specialybėms (rinkodarai, finansams, vadybai, personalui) ir pasiūlyti skirtingus stilius, požiūrį į darbą ir gyvenimą. visapusiška parama, taip didinant motyvaciją arba padedant dalyviams žingsnis po žingsnio planuoti savo verslo planą. Turėti daugiau nei vieną mentorių yra vertinga, nes niekas neturi dovanų, gabumų, laiko ar galimybių patarti kiekvienu dalyvių tobulėjimo programos aspektu.

Įvadas į FIT PROGRAMĄ

Per pastaruosius du dešimtmečius MOTERŲ VERSLUMO koncepcija buvo pripažinta kaip reikšminga ES ekonomikos augimo priemonė, siūlanti kūrybiškumą ir ekonomikos augimo bei darbo vietų potencialą, kuriuos reikėtų toliau plėtoti. Nepaisant to, moterys verslininkės sudaro tik 34,4 % savarankiškai dirbančių asmenų ir tik 30 % pradedančiųjų verslininkų priklauso steigėjoms moterims (ES verslumo ir MVĮ svetainė).

Tyrimas apie lytis verslumo srityje, Europos lyčių lygybės institutas (2016 m.) nustatė, kad 10% verslininkų nori gauti paramą iš bankų, kurie mažiau siūlo joms pereinamojo, banko paskolas ir tiekėjų kreditus, jų augimas ir apyvarta yra mažesni nei vyrų valdomų įmonių. (Moterų verslumas: lyčių skirtumo panaikinimas galimybės gauti finansines ir kitas paslaugas ir socialinio verslumo srityse, Europos Parlamentas).

FIT programos tikslas yra pasiūlyti pilną TOBULINIMO PROGRAMĄ, specialiai sukurtą PARAMYTI MOTERIMS verslininkėms pradedant ar pertvarkant savo verslą, naudojant žiedinės ekonomikos verslo modelius su tvirta finansine struktūra. Žiedinė ekonomika suteikia nuostabią galimybę įvesti naujas etikos normas versle ir suderinti pelno ir socialinės atsakomybės balansą. Finansiškai raštingos moterys turi įrankius savo turtui auginti ir panaudoti tuos turtus, kad prisidėtų prie tikslų, kuriais jos tiki. Tai apima svarbesnį dalyvavimą politiniuose ir socialiniuose judėjimuose, taip pat galimybę finansiškai remti labdaros tikslus.

Europos ir Viduržemio jūros regione moterys lyderės įvairiose pramonės šakose jau imasi konkrečių veiksmų siekdamos tvaresnės verslo praktikos ir teigiamo socialinio poveikio. Maisto, žemės ūkio, mados, dizaino, energetikos ir IT srityse moterys padeda kurti tvarius pokyčius permąstydamos, taisydamos, naudodamos pakartotinai ir perdirbdamos. Tačiau jų dalyvavimas galėtų būti geresnis, jei būtų parengtos atitinkamos politikos priemonės ir planai, kaip toliau skatinti moterų verslumą žiedinėje ekonomikoje.

Kursas įkvėptas „UfM WOMEN BUSINESS FORUM“ „Moterys žiedinėje ekonomikoje ir technologijose bei inovacijose“ konferencijos ataskaita. 2019 m. lapkričio 19–21 d. Barselonoje, Ispanijoje, vyksiančiame 2019 m. Forume dalyvavo apie 123 dalyviai, iš kurių dauguma buvo moterys (78 proc.), o 22 proc. – vyrai. Dalyviai pabrėžė moterų vaidmenį žiedinėje ekonomikoje ir inovacijų svarbą, nes moterys (apskritai) turi stipresnį polinkį keisti savo kasdienes įpročius aplinkos apsaugos ir savo šeimų gerovės labui.

Kodėl ši programa

FIT programa siūlo visapusišką mokymosi patirtį moterims, norinčioms pradėti verslą arba kurioms reikia įgyti naują konkurencinį pranašumą.

The **FIT PROGRAM** naudoja žiedinę ekonomiką ir finansinį raštingumą, kad padėtų MOTERIMS įgyti verslumo įgūdžių, kurių reikia norint pradėti arba pertvarkyti savo verslą. Programa sujungia internetinę ir neprisijungusią veiklą, individualų mokymąsi ir darbą grupėse, kad dalyviai galėtų praktiškai įgyti įgūdžių ir kompetencijų, reikalingų verslui valdyti.

Dalyvaudamos programoje, moterys verslininkės daugiausia dėmesio skirs savo asmeninių gebėjimų kėlimui, vadovavimo stiliaus apibrėžimui, pasitikėjimo savimi ugdymui, gebėjimui vadovauti tikslingai ir tvariam strateginiam mąstymui, taip skatindamos ekonomikos augimą kurdamos platų paramos judėjimą. moterims priklausančioms įmonėms.

Programos metu dalyviai gaus struktūruotą įvairių mentorių palaikymą ir susisieks su įvairiomis suinteresuotosiomis šalimis ir kitais veikėjais, kad struktūriškai padėtų jiems kurti savo paramos tinklą.

Kursas prisideda prie kritinio mąstymo skatinimo, reikalingo padėti verslui ir viešajam sektoriui diegti savo procesus ir sistemas, kad jos atitiktų Europos ir nacionalinių vyriausybių nustatytus aukštus standartus. Be to, remiantis programos „Švietimas ir mokymas 2020“ (ET 2020) apžvalga, verslumo ir platesni skersiniai įgūdžiai, tokie kaip gebėjimas mokytis ir imtis iniciatyvos, planuoti ir atlikti darbą savarankiškai, padės žmonėms susidoroti su įvairia ir nenuspėjama visuomenės padėtimi šiandien, skatinant galimybę patekti į darbo rinką ir pereiti prie geresnių darbo sąlygų.

Bendras supratimas ir terminija

Projektą įkvėpė faktas, kad žiedinė ekonomika suteikia galimybę versle diegti naujas etikos normas. Remiantis EBPO, žiedinio verslo modelių užimama rinkos dalis yra ribota ir paprastai ekonomine prasme sudaro ne daugiau kaip 5–10 %. Iššūkiai, susiję su žiedinės ekonomikos modelio įgyvendinimu, skiriasi įvairiose šalyse ir regionuose, priklausomai nuo perėjimo prie žiedinės ekonomikos etapo, valdymo struktūros ir atitinkamos šalies ar regiono politinio dėmesio.

Programa yra pagrįsta šiais novatoriškais pagrindiniais elementais:

žiedinė ekonomika yra būtina, kad būtų suteikta nuostabi galimybė įvesti naujas etikos normas versle ir suderinti pelno ir socialinės atsakomybės pusiausvyrą. Programos metu dalyviai ją naudos kaip aktyvatorių kuriant naujas idėjas. Programa grindžiama principu, kad, norėdami paskatinti perėjimą prie tikro tvarumo ir anglies dioksido neutralios ekonomikos, prieš planuodami verslą turime mokytis žmones ieškoti galimybių „mūsų kaimyno atliekose“.

DARNIE FINANSAI– novatoriškų ir tradicinių finansinių priemonių naudojimas yra būtinas norint išlaikyti verslą, ypač šiais neaiškiais laikais. Moterys verslininkės turi priimti pagrįstus finansinius sprendimus, suprasti savo apskaitos situacijas, kad galėtų priimti strateginius sprendimus. Finansiškai raštingos moterys turi įrankius savo turtui auginti ir panaudoti tuos turtus, kad prisidėtų prie tikslų, kuriais jos tiki. Tai apima svarbesnį dalyvavimą politiniuose ir socialiniuose judėjimuose, taip pat galimybę paremti finansiškai tvirtas, tvarias organizacijas.

XXI A. ĮGŪDŽIAI IŠMANIAMS VERSLININKUI– Verslo lyderiams reikia vadovautis siekiant teigiamų pokyčių ir su tikslu, jie turi žinoti, kaip priimti etinius sprendimus, sprendžiant visuomenės problemas, daug dėmesio skirdami tvarumui ir įtraukčiai.

NAUJI VERSLO MODELIAI gali būti naudojami kaip varomoji jėga siūlant naujas galimybes ir naujoves, kartu padedant verslininkėms užimti naujas rinkas, didinant organizacijos efektyvumą ir keičiant organizacinius procesus. Visa programa sukurta remiantis paradigmos pokyčiu, kuris nutolsta nuo įprasto PDCA planavimo požiūrio ir pereina prie labiau bendradarbiaujančio (ir, tikiuosi) tvaraus mąstymo būdo.

ATVEJŲ TYRIMAI ir SĖKMINGOS STRATEGIJOS naudojamas motyvuoti ir įkvėpti moteris verslininkes priimti naujus verslo modelius ir žiedinės ekonomikos teikiamą požiūrį. Projekto vystymo metu partneriai, dalyviai, mentorai parengs konkrečius atvejų tyrimus. Kai kurie sektoriai, į kuriuos ketiname orientuotis, yra turizmas, IRT, paslaugų pramonė, socialinis verslas, mada... ir, žinoma, bet kuris kitas sektorius, susijęs su ekspertų ir instruktorių specializacija. Tikslas yra pridėti praktinių elementų su naujausiomis strategijomis ir pavyzdžiais iš realių atvejų.

Programos tikslas ir laukiami rezultatai

FIT programa suskirstyta į 4 etapus, kurių kiekvienas yra susijęs su žiniomis, konkrečiais mokymosi rezultatais ir tikimasi, kad konkretūs rezultatai bus „priimti“ į kitą skyrį. Kiekviename etape yra pagrindiniai skirtingų specialybių elementai, siekiant pasiūlyti unikalią, visapusišką mokymosi patirtį, leidžiančią dalyviams augti kaip profesionalams, sužinoti, kokios paramos jiems reikia, kad jie įgyvendintų savo planą, ir galėtų akis į akį diskutuoti su atvykstančiais profesionalais iš kitos specializacijos.

Programa nepavers dalyvių finansų ar žiedinės ekonomikos dizaineriais. Programoje siūlomi elementai yra skirti suteikti tvirtą pagrindą pagrįstiems sprendimams priimti ir padėti jiems gauti profesionalią pagalbą, kurios jiems reikia bet kuriame verslo аспекte. Tai taip pat turėtų apriboti tų, kurie mano, kad jie nėra tinkami ir „netinkami“ būti verslo lyderiais, kišimąsi.

4 programos etapai

1 SUMANAUS VERSLININKO FORMAVIMAS – teminiai užsiėmimai, grupinės veiklos ir pratybos, padedančios dalyviams suprasti, ar reiškia būti verslininku, ir pasisemti žiedinės ekonomikos įkvėpimo formuoti savo verslo viziją.		
PAGRINDINĖS TEMOS - Savęs įgalinimas/ apie motyvaciją - Protingas verslumas - Pagrindiniai žiedinės ekonomikos elementai - Nauji verslo modeliai - Kaip naudoti apskrito verslo modelio atvaizdavimo įrankį	TIKSLAS - Aiškiai suvokite save kaip verslininką - Formuodami verslo viziją naudokite žiedinę ekonomiką - Aiškiai supraskite naujus verslo modelius ir naudokite juos kaip įkvėpimą	IŠVADA - Paruoškite savo VERSLO VIZIJĄ, atsižvelgdami į tvarios / žiedinės ekonomikos reikalavimus. - Varžiamasi tvaraus verslo modelio drobėje
2 KOKIE YRA TVARAUS VERSLO ELEMENTAI –teminės sesijos, kuravimas ir seminarai, skirti padidinti dalyvio gebėjimą planuoti ir vadovauti įtraukiam ir tvariam verslui		
PAGRINDINĖS TEMOS - Kaip valdyti verslą - Kaip vadovauti su tikslu - Suprasti organizacijas ir jų struktūrą - Priimk protingus sprendimus	TIKSLAS - Aiškiai ir užtikrintai apibūdinkite tvaraus verslo idėją - Pasirinkite savo vadovavimo stilių	REZULTATAS Sukurkite ir pateikite aiškų „verslo žingsnį“
3 SUKURKITE SAVO SINERGIJĄ –seminarai, kuravimas ir greiti susitikimai, skirti pažinti vietos bendruomenę ir įgyti naudos vietos bendruomenės parama ir sukurti naujų galimybių susitikti su kitais		
PAGRINDINĖS TEMOS - Bendravimas (ypač viešas kalbėjimas) - Pagrindiniai marketingo elementai - Tinklo kūrimas - Vertės grandinės analizė	TIKSLAS - Išanalizuokite sektorių, kad sukurtumėte / surastumėte naują bendradarbiavimo galimybę - Užmegzti sąjungas su bendraamžiais, suinteresuotosiomis šalimis ir tiekėjais	REZULTATAS - Sukurkite savo palaikymo tinklą ir įsitvirtinkite kaip „naujas žaidėjas“ - Rinkos analizė / Suinteresuotųjų šalių žemėlapis
4 VERSLO PLANAVIMAS - Teminės sesijos ir kuravimas, siekiant ištirti pagrindinius rinkodaros ir finansinius elementus planuojant verslą ir priimant pagrįstus sprendimus dėl parduodamo produkto, platinimo ir finansavimo galimybių		
RAKTASTEMOS - Finansiniai įrankiai ir finansiniai sprendimai - Įgyvendinimas (savo verslo planavimas)	TIKSLAS - Išverskite finansinę informaciją priimant strateginius sprendimus - Sujunkite žinias, kad planuotumėte verslą, kaip numatėte	REZULTATAS Paruoškite (tvaraus) verslo planą su tvirtu rinkodaros ir finansų planu

Dalyvaujant programoje dalyviams tikimasi.

- Ugdykite platų skersinių įgūdžių, tokių kaip bendravimas, kritinis mąstymas ir kūrybiškumas, rinkinį

- Sustiprinti vadybiniai ir verslumo įgūdžiai, reikalingi siekiant vadovauti siekiant tikslo ir gebėjimo kurti novatoriškas idėjas ir sprendimus, siekiant pagerinti ar diegti naujoves verslui
- Padidinkite gebėjimą vadovauti verslui pasitikėdami, ryžtingai ir valdydami stresą
- Didesnis gebėjimas prisidėti prie ekonomikos augimo ir platesnių galimybių pasirinktame sektoriuje
- Turėkite aiškų ir tvirtą supratimą apie pagrindines projekto temas: žiedinės ekonomikos požiūrį, naują ekonomikos praktiką, tvarumą, finansinį raštingumą ir verslo planavimą.
- Didesnė galimybė gauti pritarimą iš įvairių mentorų, rėmėjų ir rėmėjų, tuo pačiu įkvėpti kitus mokytis naujų įgūdžių
- Didesnis gebėjimas priimti pagrįstus sprendimus asmeniniame ir profesiniame gyvenime, suteikiant daugiau galimybių tobulinti įgūdžius ir socialiniam mobilumui
- Didesnis gebėjimas nustatyti aiškias ribas (ir jų gerbti) tarp šeimos ir verslo, gerinant gyvenimo pusiausvyrą ir asmeninę gerovę

Programa patartina dalyviams, turintiems bet kokią profesinę patirtį ir specializaciją. Teminių seminarų ir individualaus tyrimo metu siūlomos atvejų analizės papildo specifinius ir įvairius dalyvių poreikius. Be to, daugelio mentorystės programos parama užtikrina, kad dalyviai ras profesionalų palaikymą, kad ir kokiame sektoriuje jie ketina pradėti verslą. Atrankos metu siūlome kandidatams pademonstruoti minimalią patirtį ar išankstines žinias sektorius, kurį ketina vykdyti (profesijos studijos, ankstesnė tiesioginio darbo patirtis...).

Dalyvių darbo sąlygos nėra svarbios norint patekti į programą, tačiau pedagogams ir organizatoriams patariama teikti pirmenybę tiems, kurie yra socialiai remtinų kategorijų, pavyzdžiui: ilgalaikis nedarbas arba dvigubos nepalankios sąlygos (migrantai, vienišos mamos, mažas pajamas...).

Tarp reikalavimų norint dalyvauti programoje yra geras vietinės kalbos supratimas (jeigu dalyviams ne gimtoji) ir bazinis / vidutinis skaitmeninių įgūdžių lygis. Organizatoriai yra atsakingi už kalbos ir skaitmeninių įgūdžių patikrinimą, nes jie neatitinka programos tikslo ir šiai užduočiai nėra numatyta speciali priemonė.

Ko tikėtis šios kelionės metu

Šioje programoje naudojami įgūdžiai ir kompetencija tvarkingai pateikiami paskutiniame programos skyriuje. Kiekvienas programos etapas ir etapas yra aprašyti skyriuje ĮGŪDŽIAI ir KOMPETENCIJOS, sujungtos su sistemomis kaip ENTRE COMP, naudojamas aiškiai nuorodai pateikti.

Dalyvių požiūriu programa yra unikalus procesas, susidedantis iš šių elementų:

- **Trumpos pamokos** vadovauja pedagogas (virtualioje) klasėje, naudojamas temoms ir turiniui pristatyti naudojant „mikro mokymosi“ metodiką.
- **Seminarai** pavyzdžiui, grupinis akis į akį arba virtualus susitikimas, kad dalyviai tiesiogiai spręstų temas, įgytų mokymosi praktikoje patirtį, taip pat pasiūlytų abipusę paramą, mokymosi bendradarbiaujant galimybes.
- **Mentorių palaikymas** Mentorystės proceso ypatumas yra tas, kad kiekvienas dalyvis palaikys ryšį su daugiau nei 2 mentorais. Jie atrenkami iš vietinių verslo moterų, verslininkių, taip pat vienos ar kelių projekte nagrinėjamų temų ekspertų, tokių kaip

rinkodara, finansai, vadyba, personalas, ekonomika, lyderystė... - konkretus profesinis išsilavinimas, kad mokymasis būtų išsamesnis.

- **Greiti verslo susitikimai** organizuoja dėstytojai, aktyviai remiant mentorių ir net pačius dalyvius, kad būtų skatinamas spontaniškas susijungimas, paspartinami verslo kontaktai ir bendrai teikiamos tinklų kūrimo galimybės.

Daugiafunkciniai mokymai ir greitieji susitikimai buvo įtraukti į procesą, siekiant motyvuoti ir padėti dalyviams kurti įvairias kompetencijas. Tiek greiti susitikimai, tiek ekspozicija skirtingiems mentoriams suteiks geresnes ir ilgalaikes tinklų kūrimo galimybes, kartu paspartins ir padidins FIT įmonių sėkmės rodiklį. Turėti daugiau nei vieną mentorių yra vertinga, nes niekas neturi dovanų, gabumų, laiko ar galimybių patarti kiekvienu dalyvių tobulėjimo programos aspektu.

Pamokos planas

Toliau pateiktoje lentelėje pateikiamas sesijų, sudarančių FIT programą, planas. Kiekvienai sesijai siūlome trukmę ir priemones, kurios bus naudojamos norint ją vykdyti pagal siūlomą planą. Kiekviena paminėta priemonė (dalomoji medžiaga, pristatymai, skaitiniai, atvejo analizė, bet kokia minėta priemonė...) yra projekto platformoje.

1 DALIS Sumanaus VERSLINKO formavimas

Šios dalies pabaigoje dalyviai turi pasiruošti

- VERSLO VIZIJA atsižvelgiant į tvarios/žiedinės ekonomikos reikalavimus.
- Darnaus verslo modelio drobė – siūlo išsamią informaciją apie savo verslą, atsižvelgiant į ilgalaikius socialinius, kultūrinius ir ekonominius tikslus bei tvarią viziją

Konkretūs mokymosi tikslai

- ✓ Tikėkite savo gebėjimu daryti įtaką įvykių eigai, nepaisant netikrumo, nesėkmių ir laikinų nesėkmių
- ✓ Kurti idėjas ir galimybes kurti vertę, įskaitant geresnius esamų ir naujų iššūkių sprendimus
- ✓ Būkite pasiryžę idėjas paversti veiksmais ir patenkinti savo poreikį pasiekti
- ✓ Apmąstykite savo poreikius, siekius ir norus trumpuoju, vidutinės trukmės ir ilgalaikiu laikotarpiu
- ✓ Nustatykite ir įvertinkite savo individualias ir grupės stipriąsias ir silpnąsias puses
- ✓ Apmąstykite ilgalaikių socialinių, kultūrinių ir ekonominių tikslų tvarumą ir pasirinkite veiksmų kryptį
- ✓ Užmegzkite naujus ryšius ir sujunkite išsibarsčiusius kraštovaizdžio elementus, kad sukurtumėte galimybes kurti vertę
- ✓ Būkite atsparūs spaudimui, sunkumams ir laikinoms nesėkmėms
- ✓ Analizuokite sudėtingas sistemas įvairiose srityse (visuomenė, aplinka, ekonomika ir kt.) ir įvairiuose masteliuose (nuo vietinio iki pasaulinio) plačiau nei „holistinis mąstymas“
- ✓ Naudokite apskrito verslo modelio sudarymo įrankį, kad galėtumėte vizualizuoti produkto gyvavimo ciklo planavimą ir įvertinti, kaip žiedinis pasiūlymas pasikeis per kiekvieną naudojimo ciklą

1.1	SUMANUS VERSLUMAS
Bendras aprašymas	Sesijos tikslas – atskleisti vertingo kūrėjo ir visuomenei prisidedančio prie pažangaus verslumo potencialą. Tai bus pasiekta nustatant asmenines kompetencijas ir apmąstant asmeninius rūpesčius, susijusius su tvarumu.
Tikėtini rezultatai	• Pripažindami su sąvoka susijusias kompetencijas ir įgūdžius protingas verslininkas. • Aanalizuoti kompetencijas ir motyvaciją judėti į priekį savo karjere ir gyvenime. • Verslo vizijos ir žingsnių, reikalingų kuriant verslą, rengimas. • Svarstymas apie tvarių ilgalaikių socialinių, kultūrinių ir ekonominių tikslų sąrašą ir kokių veiksmų gali prireikti.
Vertintojo gairės	Kiekvieno dalyvio pasiektų rezultatų įvertinimas gali būti paskirstytas lygiomis dalimis, kad būtų sudarytas galutinis balas: 1) su verslu susijusių savybių nustatymas dalyvio profilyje - 25 %; 2) nustatytų trūkumų mažinimo veiksmai – 25 %; 3) viso gyvenimo tikslai, įskaitant asmenines stiprybes ir savirealizacijos tikslus, susirūpinimą tvarumu, turimus išteklius, partnerystės poreikį - 25 %; 4) 4-pusės verslo vizijos projektas- 25 proc. Vertinimui rekomenduojama naudoti reflektyvų teiginį ir vieno sakinio santraukos metodus.
Vertinimo metodai	<i>Atspindintis pareiškimas</i> yrametodas, įvertinantis, ką dalyviai pasiekė prieš savo tikslus. Kintamieji, kuriais remiantis galima nustatyti teiginį, yra šie: • iššūkiai pripažįstant asmenines kompetencijas ir įgūdžius, siefinus su sumaniu verslumu; • asmeninių motyvacijos veiksnių, skatinančių karjerą versle, nustatymas; • galimų nesėkmių numatymas ir vertingų santykių su kitais vaidmuo sušvelninant trūkumus. <i>Vieno sakinio santrauka</i> Galima būtų panaudoti dalyvių verslo vizijos idėjoms ir išvadoms apibendrinti į vieną informatyvų, gramatinį ir pilną apibendrinimo sakinį. Vertinimo kintamieji turi būti nustatyti siekiant įvertinti keturias verslo vizijos puses: • Veiklos sritis ir apimtis; • Dėmesys tvarumui ir tikslas;

	• Asmeninė misija ir savirealizacija; • Santykiai su kitais.
Inovacijų elementai	Asmenybės bruožų ir verslo vizijos projekto ryšys yra pagrindinis vertintojas, atliekantis galutinį kurso rezultatų vertinimą.

1.2	VERTĖS KŪRIMAS
Bendras aprašymas	Kurso tikslas – praktikuoti vertės kūrimo procesą taikant kritinio mąstymo įgūdžius. Verslo idėjos vertės kūrimo modelis reikalauja dizaino mąstymo metodo taikymo. Dalyviai dirba komandiniame projekte, kad paruoštų savo vertės kūrimo modelį sumanios ir tvaraus verslo idėjos įgyvendinimui.
Tikėtini rezultatai	• Praktikuoti kritinį ir kūrybišką mąstymą, tiriant vertės kūrimo procesą; • Sukurti inovatyvios verslo idėjos vertės kūrimo modelį; • Išmanaus ir tvaraus verslo idėjai įgyvendinti pasirinkite pagrindines vertės kūrimo veiklas.
Vertintojo gairės	Vertinimo tikslas – dar kartą patvirtinti kurso rezultatus, pasiektus įgyvendinant mokymosi procese pateiktas užduotis. Toliau pateikiami vertinimo kintamieji, įskaitant kiekvieno iš jų svorį nuo bendro vertinimo: • sugeneruotų verslo idėjų kiekis - 30 %; • konkrečių verslo idėjos vertybių nustatymas – 30 %; • kriterijų rinkinys, naudojamas verslo idėjoms filtruoti iki galutinio – 20 %; • argumentacijos pagrįstumas - 20 proc. Rekomenduojamas veiklos rezultatais pagrįsto vertinimo metodas. Galima pasirinkti rezultatų pristatymo raštu ar žodžiu tipus kuriuos dalyviai įgijo užsiėmimų metu. Pristatymas gali gauti bet kokią žodinę ir tekstinę informacijos perteikimo formą. Siūlomi tipai gali būti minčių žemėlapis, lentelė, trumpa ataskaita arba PPT skaidrės. Pagrindinė pristatymo dalis apima: 1) verslo idėjos generuojamųjų verčių paskirstymą ir 2) argumentus, pagrindžiančius atliktą pasirinkimą. Verslo idėjos vertėse turėtų būti (jei reikia): • vertė verslo savininkui; • vertė verslo partneriams; • vertė darbuotojams; • vertė klientams; • vertė vietos visuomenei; • vertė planetai. Argumentavimo lygis gali būti vertinamas pagal reikšmę verslo sėkmei, lipnumą prie asmenybės bruožų; požiūrį į žmonių poreikius; įgyvendinimo pagrįstumas ir kt.

Vertinimo metodai	Veikimu pagrįsto vertinimo metodas parodo autentiško mokymosi sėkmę, supratimo įrodymą perkeltiant praktinius įgūdžius. Kurso vertinimo esmė yra gebėjimas pritaikyti dalyvių kritinį mąstymą ir dizaino mąstymo įgūdžius.
Inovacijų elementai	Naujoviškas požiūris į vertinimą gali būti dabartinių verslo savininkų kvietimas dalyvauti vertinimo procese. Dar vienas pasiūlymas – organizuoti šį kursą ir vertinimą verslo idėjų konkurse.

1.3	KAS YRA ŽIEDINĖ EKONOMIKA
Bendras aprašymas	Skyrius siekia supažindinti instruktorių su žiedinės ekonomikos apibrėžimu. Moterys, norinčios tapti verslininkėmis ar tobulinti savo įgūdžius, yra projekto tikslinė grupė. Tuomet svarbu apibūdinti epistemologinius ir teorinius pagrindus bei platesnį formalų Europos politikos kontekstą, remiantį dalyvių mokymosi strategijas ir veiklą. Socialinės įmonės ir socialiniai verslininkai savo verslinę veiklą vykdo siekdamos socialinių tikslų. Jų verslo modelis apima teigiamo socialinio ar aplinkos poveikio kūrimą, o ne tik pelnas. Socialiniai verslininkai veikia daugelyje sričių, taip apimdami daugybę intervencijos sričių: socialinę integraciją ir ekonominę socialinę integraciją ir socialiai nuskriaustų ir marginalizuotų žmonių integraciją, sveikatos apsaugą, aktyvų senėjimą, švietimą ir vaikų priežiūrą, sąžiningą prekybą, žiedinę ir žaliają ekonomiką, kultūrą, turizmą ir kt.
Tikėtini rezultatai	Mokytojas padės dalyviams gauti patikimų žiedinės ekonomikos rezultatų jų būsimam verslui. Užsiėmimai padės supažindinti dalyvius su skirtingais ekonomikos modeliais (linijine ir žiedine).
Vertintojo gairės	Akivaizdu, kad didžiausias iššūkis visiems partneriams yra išlaikyti dalyvių motyvaciją ir susidomėjimą, taip pat sąveiką. Individualios mentorystės naudojimas yra ypač naudingas norint įveikti šį iššūkį. Mokymuose visuose moduluose buvo panaudota daug dirgiklių ir linksmy atidarymų bei uždarymų. Dalyviams motyvuoti buvo surengta daug grupinių darbų ir praktinių pratybų. Patarimas – kad treniruotės būtų trumpos ir lengvos. Trumpesnės sesijos yra geriau nei ilgesnės ir įsitikinkite, kad dalyvauja visi. Be kita ko, taip pat svarbu būti kūrybiškam ir pritaikyti užsiėmimą ar turinį dalyvaujančioms grupėms. Tačiau motyvacijai palaikyti labai svarbu ir naudinga yra geras planavimas ir apšilimo pratimų bei palaikymo

	technikų naudojimas, taip pat interaktyvūs ir praktiniai seminarai bei atvejų analizė.
Vertinimo metodai	Apmąstymas, aptarimas ir vertinimas yra esminės bet kurio mokymo ar seminaro dalys. Jie leidžia įvertinti visus veiklos aspektus ir ypatybes bei padeda suformuluoti ar pasiūlyti tos pačios veiklos patobulinius ateityje. Apmąstydami savo mokymosi rezultatus, dalyviai turi galimybę suvokti tai, ko išmoko per mokymus, seminarus ar veiklą, ir pritaikyti tai savo gyvenimo/darbo aplinkybėms. Prieduose rasite vertinimo anketos modelį (dalomojoje medžiagoje: įsivertinimo vertinimas). Prašant dalyvių atsakyti į klausimyną, svarbu padėti prisiminti, kad nėra teisingų ar neteisingų atsakymų, nes mokymosi procesas ir rezultatai kiekvienam žmogui skiriasi. Įvertinimas padės įvertinti veiklos rezultatus ir poveikį. Vienas iš dažniausiai naudojamų vertinimo metodų – prašyti dalyvių atsiliepimų. Tai padeda suprasti veiklos silpnąsias ir stiprias puses. Yra keli būdai, kuriais galima prašyti atsiliepimų: Vizualiniai metodai: Šie metodai padeda dalyviams dinamiškiau pateikti atsiliepimus. Svarbu suteikti dalyviams galimybę išreikšti savo nuomonę žodžiu, kad vertinimas būtų išsamesnis. Šiuo atveju svarbu, kad vienas iš tarpininkų atkreiptų dėmesį į komentarus ar pareiškimai. Pagalbininkai gali pasirinkti skirtingus grįžtamojo ryšio organizavimo būdus. Grįžtamasis ryšys žodžiu: Vizualiniai vertinimo metodai gali būti derinami su žodiniais metodais. Atsiliepimai raštu: Svarbu derinti tokio tipo grįžtamąjį ryšį su rašytiniu, nes nėra laiko klausti kiekvieno dalyvio ir jie gali nenorėti dalytis savo nuomone prieš grupę. Šio tipo grįžtamasis ryšys yra dinamiškas, bet gali neįtraukti tų, kurie nenori arba negali viešai pasidalyti savo nuomone. Vienas iš tarpininkų turėtų atkreipti dėmesį į dalyvių pastabas ar pareiškimus. Labai veiksmingas būdas gauti grįžtamąjį ryšį iš dalyvių – paprašyti jų užpildyti trumpą klausimyną. Anketoje visada turi būti vietos dalyvio savirefleksijai, taip pat erdvės plėtoti savo argumentus dėl mokymų. Anketos turi būti anoniminės. Rašytinio grįžtamojo ryšio privalumas yra tas, kad jį galima peržiūrėti vėliau, padaryti išvadas ir parengti ataskaitą. Anonimiškumas suteikia dalyviams galimybę būti sąžiningiems atsakant į įvairius klausimus. Apklausa gali padėti paspartinti projektus, priimti naujus požiūrius į problemas ir pasiekti sudėtingų tikslų. Vietoj atsitiktinio pokalbio apie tai, kas pavyko, o kas ne, a

	ataskaitoje gilinamasi į tai, kodėl atsitiko tam tikri dalykai. Anketoje turėtų būti išnagrinėti keturi pagrindiniai klausimai: 1. Ką mes bandėme pasiekti? Pradėkite pakartodami tikslus, kurių siekėte kiekviename modulyje. 2. Kur mes pasiekėme (ar praleidome) savo tikslus? Peržiūrėkite rezultatus ir įsitikinkite, kad grupė yra suderinta. 3. Kas lėmė mūsų rezultatus? Šis skyrius turėtų būti gilesnis nei akivaizdūs pirmojo lygio atsakymai. 4. Ką turėtume pradėti, sustabdyti ar tęsti? Išsiaiškinę priežastis, ką turėtume daryti dabar?
Inovacijų elementai	Priemonių šiai daliai palaikyti yra daug ir įvairių. Treneriai turi skirti ir planuoti laiką, reikalingą tinkamai juos panaudoti. Tai tinka šiai daliai ir kitiems moduliams - Kurti ir reguliariai atnaujinti kontaktų sąrašą naujais kontaktais ir informacija; - Sukurti klausimyną, kurį suinteresuotoji šalis turėtų užpildyti po kiekvieno susitikimo; - Sudaryti ir reguliariai atnaujinti įtraukimo matricą pagal metodiką; - Pritaikyti komunikacijos pranešimus prie skirtingų dalyvių poreikių, sutelkti dėmesį į teigiamus moterų verslumo aspektus ir pritaikyti terminus prie kiekvieno nacionalinio konteksto; - Atsižvelkite į dalyvių įgūdžius ir kompetencijas, kad būtų galima valdyti ir potencialių suinteresuotųjų šalių įtraukimą.

1.4	NAUJI VERSLO MODELIAI
Bendras aprašymas	Modulis skirtas supažindinti instruktorių su naujų verslo modelių apibrėžimu ir „gamybos teorijos permąstymu“, nes, pritaikius žiedinę ekonomiką, procesas gali būti pradėtas bet kuriame pačios gamybos etape. Tikslinė projekto grupė, kurią sudaro moterys, norinčios tapti verslininkėmis ar tobulinti savo įgūdžius: - gausite aiškų ir išsamų verslo modelių vaizdą, - išmokti atpažinti ir analizuoti „suinteresuotas šalis“, ty tuos, kurie domisi verslo idėja, - sužinoti apie galimas pasekmes ir teises kliūtis savo šalyje įgyvendinant verslo idėją; - išmokti planuoti, kad būtų galima tai įgyvendinti. Daugybė įmonių, perėjusių nuo linijinės prie žiedinės ekonomikos, pavyzdžių padės instruktoriams ir dalyviams geriau suprasti verslo idėjas gerinančią dinamiką.

Tikėtini rezultatai	Mokytojas padės dalyviams pasiekti konkrečių rezultatų jų pačių būsimam verslui Patirtinė veikla padės atpažinti elementus, kurie svarbūs ne tik pradedant verslą, bet ir norint, kad jis visą gyvenimą būtų sveikas ir produktyvus. Mokytojas taip pat padės suprasti, kodėl šie nauji verslo modeliai yra tokie svarbūs moterų verslumui.
Vertintojo gairės	Akivaizdu, kad didžiausias iššūkis visiems partneriams yra išlaikyti dalyvių motyvaciją ir susidomėjimą, taip pat sąveiką. Individualios mentorystės naudojimas yra ypač naudingas norint įveikti šį iššūkį. Mokymuose visuose moduluose buvo panaudota daug dirgiklių ir linksmų atidarymų bei uždarymų. Dalyviams motyvuoti buvo surengta daug grupinių darbų ir praktinių pratybių. Patarimas – kad treniruotės būtų trumpos ir lengvos. Trumpesni užsiėmimai yra geriau nei ilgesni, todėl svarbu įsitikinti, kad dalyvauja visi. Be kita ko, taip pat svarbu būti kūrybiškam ir pritaikyti užsiėmimą ar turinį dalyvaujančioms grupėms. Tačiau labai svarbu ir naudinga motyvacijai palaikyti yra geras planavimas ir apšilimo pratimų bei palaikymo technikų naudojimas, taip pat interaktyvūs ir praktiniai seminarai, atvejų analizė ir daugybė pavyzdžių.
Vertinimo metodai	Apmąstymas, aptarimas ir vertinimas yra esminės bet kurio mokymo ar seminaro dalys. Jie leidžia įvertinti visus veiklos aspektus ir ypatybes bei padeda suformuluoti ar pasiūlyti tos pačios veiklos patobulinimus ateityje. Apmąstydami savo mokymosi rezultatus, dalyviai turi galimybę suvokti tai, ko išmoko per mokymus, seminarus ar veiklą, ir pritaikyti tai savo gyvenimo/darbo aplinkybėms. Įėjimo ir baigimo testų šabloną rasite prieduose. La valutazione aiuterà a valutare i risultati e l'impatto dell'attività. Vienas iš dažniausiai naudojamų vertinimo metodų – prašyti dalyvių atsiliiepimų. Tai padeda suprasti veiklos silpnąsias ir stiprias puses. Yra keli būdai, kuriais galima prašyti atsiliiepimų: Vizualiniai metodai: Šie metodai padeda dalyviams dinamiškiau pateikti atsiliiepimus. Svarbu suteikti dalyviams galimybę išreikšti savo nuomonę žodžiu, kad vertinimas būtų išsamesnis. Šiuo atveju svarbu, kad vienas iš tarpininkų atkreiptų dėmesį į komentarus ar pareiškimai.

	Pagalbininkai gali pasirinkti skirtingus grįžtamojo ryšio organizavimo būdus. Žodinis atsiliepimas: Vizualinio vertinimo metodai gali būti derinami su žodiniais metodais. Svarbu derinti tokio tipo grįžtamąjį ryšį su rašytiniu, nes nėra laiko klausti kiekvieno dalyvio ir dalyviai gali nenorėti pasidalinti savo nuomone prieš grupę. Šio tipo grįžtamas ryšys yra dinamiškas, bet gali neįtraukti dalyvių, kurie nenori arba negali pasidalyti savo nuomone prieš grupę. Vienas iš tarpininkų turėtų atkreipti dėmesį į dalyvių pastabas ar pareiškimus. Atsiliepimai raštu: Labai veiksmingas būdas gauti grįžtamąjį ryšį iš dalyvių – paprašyti jų užpildyti trumpą klausimyną. Anketoje visada turi būti vietos dalyvio savirefleksijai, taip pat erdvės plėtoti savo argumentaciją dėl mokymų. Anketoje turi būti anoniminės. Rašytinio grįžtamojo ryšio pranašumas yra tas, kad jį vėliau galima peržiūrėti ir padaryti išvadas bei parengti ataskaitą. Anonimiškumas suteikia dalyviams galimybę būti sąžiningiems atsakant į įvairius klausimus. Apklausa gali padėti paspartinti projektus, priimti naujus požiūrius į problemas ir pasiekti sudėtingų tikslų. Vietoj atsitiktinio pokalbio apie tai, kas veikė, o kas ne, ataskaitoje gilinamasi į tai, kodėl viskas atsitiko. Ji turėtų išnagrinėti keturis klausimus pagrindiniai klausimai: 1. Ką mes bandėme pasiekti? Pradėkite pakartodami tikslus, kurių bandėte pasiekti kiekviename modulyje. 2. Kur mes pasiekėme (ar praleidome) savo tikslus? Peržiūrėkite rezultatus ir įsitikinkite, kad grupė yra suderinta. 3. Kas lėmė mūsų rezultatus? Šis skyrius turėtų būti gilesnis nei akivaizdūs pirmojo lygio atsakymai. 4. Ką turėtume pradėti, sustabdyti ar tęsti? Išsiaiškinę priežastis, ką turėtume daryti dabar, kai žinome, ką žinome?
Inovacijų elementai	Priemonių šiai daliai palaikyti yra daug ir įvairių. Treneriai turi skirti ir planuoti laiką, reikalingą tinkamai juos panaudoti. Tai tinka šiai daliai ir kitiems moduliams - Kurti ir reguliariai atnaujinti kontaktų sąrašą naujais kontaktais ir informacija; - Sukurti klausimyną, kurį suinteresuotoji šalis turėtų užpildyti po kiekvieno susitikimo; - Taikyti aprašytas metodikas, tokias kaip mokymasis paslaugomis, tyrimais pagrįstas mokymasis, mokymasis veikiant, mokymasis iš kolegų, mokymas

	- Pritaikyti komunikacijos pranešimus prie skirtingų dalyvių poreikių, sutelkti dėmesį į teigiamus moterų verslumo aspektus ir pritaikyti terminų vartojimą prie kiekvieno nacionalinio konteksto; - Atsižvelgiant į dalyvių įgūdžius ir kompetencijas taip pat valdyti potencialių, būtinų suinteresuotųjų šalių įtraukimą.
--	---

2 DALIS Kokie yra tvaraus verslo elementai

Šios dalies pabaigoje dalyviai turi pasiruošti

- Iki šiol atlikto darbo peržiūra, siekiant įsitikinti, kad viską darome GERIAU nei anksčiau
- Turėkite aiškų verslo pasirinkimą (remiantis tvarios verslo vizija) ir įsitikinkite, kad jį pristatysite garsiai

Konkretūs mokymosi tikslai

- ✓ Kurti pokyčius aukštu lygiu ir iš jo, kurie padeda planuoti ir priimti sprendimus, taip pat keisti organizacinius ir elgesio pokyčius
- ✓ Veikti ir dirbti savarankiškai, siekdami tikslų, laikykitės ketinimų ir atlikite suplanuotas užduotis
- ✓ Tvarumo vertinimo metodų, tokių kaip gyvavimo ciklo vertinimas (LCA), rizikos analizės ir metodų, susijusių su numatymo kompetencija, naudojimas.
- ✓ Lyderystė, sėkmė komandoje ir bendradarbiavimo dinamika.
- ✓ Su tarpasmenine kompetencija susiję metodai yra susiję su komandiniu darbu ir dalyvavimu.
- ✓ Gaukite ir valdykite bet kuriame etape reikalingas kompetencijas, įskaitant technines, teisingas, mokesčių ir skaitmenines kompetencijas
- ✓ Apmąstykite ir mokykitės iš sėkmės ir nesėkmės (savo ir kitų žmonių)
- ✓ Mokykitės su kitais, įskaitant bendraamžius ir mentorius

2.1	SUMANUS IR DARNUS VALDYMAS
Bendras aprašymas	Tjo modulis išsamiai paaiškina organizacijos kultūrą ir valdymo stilius, verslo etiką ir pagrindines jos vertybes, tvarų ir efektyvų išteklių naudojimą bei darnaus vystymosi planavimą. Modulio pabaigoje vartotojas gali rasti svarbiausių terminų apibrėžimus ir bibliografiją tolesniam skaitymui.
Tikėtini rezultatai	Sesijų pabaigoje dalyviai galės: • parengti valdymo pagal tikslus strategiją • atpažinti savo valdymo stilių • pasirinkti savo įmonei tinkamiausius darnaus vystymosi principus ir ĮSA priemones • įgyti žinių apie verslo etiką.
Vertintojo gairės	Nurodymai, ką vertintojas turi daryti, kad nustatytų ir atliktų vertinimą. Jame taip pat bus įrašų lapai, kuriuose pateikiami atsakymai į žodinius klausimus, gairės, į ką vertintojas turi atsižvelgti, kad galėtų nuspręsti dėl savo tobulėjimo, dalyvių kompetencijos ir įgūdžių.

Vertinimo metodai	Dalyviai gali būti vertinami šiais būdais: 1. stebėjimas: dalyvių dalyvavimas grupinėse diskusijose; 2. savęs vertinimas. 3. Mentorių stebėjimas.
Inovacijų elementai	1. Inovatyvi tema apie žiedinę ekonomiką – nauja idėja virto verte kuriančia realybe 2. Mišrus mokymasis, kad tikėtų mūsų besimokantiems 3. Inovatyvūs seminarai praktinių žinių patikrinimui 4. Mentorių įtraukimas stebėti ir vertinti – aukšto grįžtamojo ryšio aplinka.

2.2	VADOVAVIMAS IR VADOVAVIMO STILIAI
Bendras aprašymas	Tjo modulyje išsamiai paaiškinamos šios problemos: • Vadovavimas su tikslu • suprasti etinę pusę ir tokias sąvokas kaip sąžiningumas ir sąžiningumas • asmeninė atsakinga ir (moterų) verslininkės atsakomybė • Verslo etika: teisingumas ir sąžiningumas visiems rinkos dalyviams • Verslo socialinė atsakomybė ir aplinkos sauga • Su tarpasmeninėmis kompetencijomis, komandiniu darbu ir dalyvavimu susiję metodai.
Tikėtini rezultatai	Sesijų pabaigoje dalyviai galės: • Dalyviai yra įsitikinę, kad priims iššūkius • Jie gali veikti ir dirbti savarankiškai, siekdami tikslų, laikytis ketinimų ir atlikti suplanuotas užduotis • Jie yra pasirengę būti kantrūs ir toliau bando pasiekti jūsų ilgalaikius individualius ar grupės tikslus
Vertintojo gairės	Nurodymai, ką vertintojas turi daryti, kad nustatytų ir atliktų vertinimą. Jame taip pat bus įrašų lapai, kuriuose pateikiami atsakymai į žodinius klausimus, gairės, į ką vertintojas turi atsižvelgti, kad galėtų nuspręsti dėl savo tobulėjimo, dalyvių kompetencijos ir įgūdžių.
Vertinimo metodai	Dalyviai gali būti vertinami šiais būdais: 1. stebėjimas: dalyvių dalyvavimas grupinėse diskusijose;

	2. savęs vertinimas. 3. Mentorių stebėjimas.
Inovacijų elementai	1. Inovatyvi tema apie žiedinę ekonomiką – nauja idėja virto vertę kuriančia realybe 2. Mišrus mokymasis, kad tikėtų mūsų besimokantiems 3. Inovatyvūs seminarai praktinių žinių patikrinimui 4. Mentorių įtraukimas stebėti ir vertinti – aukšto grįžtamojo ryšio aplinka.

2.3	ŽMOGIŠKŲJŲ IŠTEKLIŲ VALDYMAS
Bendras aprašymas	Tjo modulyje išsamiai paaiškinamos šios problemos: • Lyderystė, sėkmė komandoje ir bendradarbiavimo dinamika • Valdymo stiliaus įtaka darbuotojams ir organizacijos struktūrai • Darbo sutartys (konkrečiai šaliai taikomos personalo įdarbinimo ir valdymo taisyklės) • Įmonės struktūra ir tipiškiausios pareigos bei pareigos.
Tikėtini rezultatai	Sesijų pabaigoje dalyviai galės: • Suburkite komandą, bendradarbiaukite ir bendradarbiaukite • Spręskite konfliktus ir, kai reikia, pozityviai susitaikykite su konkurencija • Gaukite ir valdykite bet kuriame etape reikalingas kompetencijas, įskaitant technines, teises, mokesčių ir skaitmenines kompetencijas.
Vertintojo gairės	Nurodymai, ką vertintojas turi daryti, kad nustatytų ir atliktų vertinimą. Jame taip pat bus įrašų lapai, kuriuose pateikiami atsakymai į žodinius klausimus, gairės, į ką vertintojas turi atsižvelgti, kad galėtų nuspręsti dėl savo tobulėjimo, dalyvių kompetencijos ir įgūdžių.
Vertinimo metodai	Dalyviai gali būti vertinami šiais būdais: 1. stebėjimas: dalyvių dalyvavimas grupinėse diskusijose; 2. savęs vertinimas. 3. Mentorių stebėjimas.
Inovacijų elementai	1. Inovatyvi tema apie žiedinę ekonomiką – nauja idėja virto vertę kuriančia realybe 2. Mišrus mokymasis, kad tikėtų mūsų besimokantiems 3. Inovatyvūs seminarai praktinių žinių patikrinimui

	4. Mentorų įtraukimas stebėti ir vertinti – aukšto grįžamojo ryšio aplinka.
--	---

2.4	RINKODAROS SAMPRATA IR JOS SVARBA VERSLE
Bendras aprašymas	Mokytojas, jau paruoštas modulio turiniui, siekia, kad instruktorius suprastų, kas yra „Marketingo koncepcija“. Jis/ji gebės gerai apibrėžti ir išplėtoti rinkodaros koncepciją ir tai, kaip ji sprendžia kliento poreikių tenkinimo idėją per produktą kaip kliento problemos sprendimą. Marketingo koncepcija atspindi pagrindinį šiandienos verslo orientacijos pokytį ir sudaro konkurencinio pranašumo pagrindą. Trumpai tariant, rinkodaros koncepcija yra svarbi, nes ji apibrėžia, kaip įmonė skatins verslą ir klestės. Mokytojas nustatys, kas yra pagrindinė įmonės užduotis, be įprastų „klientų poreikių tenkinimo“. Jis/ji daug dėmesio skirs rinkos (segmento) vizijai ir paklausai, kad galėtų geriausiai pritaikyti savo produktą ar paslaugą, kad tenkintų tą rinką. Apibendrinant, treneris pristatys rinkodarą nurodydamas: - Marketingo terminija - Marketingo vaidmuo rinkos verslo koncepcijoje - Rinkos veikėjai - Aplinkos analizė - Konkurentai - SWOT analizė - Segmentavimas, taikymas, pozicionavimas
Tikėtini rezultatai	Mokytojas padės dalyviams pasiekti konkrečių rezultatų savo verslui. Šios sesijos metu tikslinė grupė bus paruošta konkrečioms ir pritaikytoms rinkodaros koncepcijos veikloms bei išmoks naudotis SSGG analize. Rekomenduojame išsamiai peržiūrėti šio modulio teorinę dalį! SWOT matricos naudojimas padės atpažinti svarbius elementus kuriant ir vykdant nuosavą verslą.
Vertintojo gairės	Akivaizdu, kad didžiausias iššūkis visiems partneriams yra išlaikyti dalyvių motyvaciją ir susidomėjimą, taip pat sąveiką. Individualios mentorystės naudojimas yra ypač naudingas norint įveikti šį iššūkį.

	Mokymuose visuose moduluose buvo panaudota daug dirgiklių ir linksmy atidarymų bei uždarymų. Dalyviams motyvuoti buvo surengta daug grupinių darbų ir praktinių pratybų. Patarimas – kad treniruotės būtų trumpos ir lengvos. Trumpesni užsiėmimai yra geriau nei ilgesni, todėl svarbu įsitikinti, kad dalyvauja visi. Be kita ko, taip pat svarbu būti kūrybiškam ir pritaikyti užsiėmimą ar turinį dalyvaujančiai grupei. Tačiau labai svarbu ir naudinga motyvacijai palaikyti yra geras planavimas ir apšilimo pratimų bei palaikymo technikų naudojimas, taip pat interaktyvūs ir praktiniai seminarai, atvejų analizė ir daugybė pavyzdžių.
Vertinimo metodai	Apmąstymas, aptarimas ir vertinimas yra esminės bet kurio mokymo ar seminaro dalys. Jie leidžia įvertinti visus veiklos aspektus ir ypatybes bei padeda suformuluoti ar pasiūlyti tos pačios veiklos patobulinimus ateityje. Apmąstydami savo mokymosi rezultatus, dalyviai turi galimybę suvokti tai, ko išmoko per mokymus, seminarus ar veiklą, ir pritaikyti tai savo gyvenimo/darbo aplinkybėms. Įėjimo ir baigimo testų šabloną rasite prieduose. Įvertinimas padės įvertinti veiklos rezultatus ir poveikį. Vienas iš dažniausiai naudojamų vertinimo metodų – prašyti dalyvių atsiliėpimų. Tai padeda suprasti veiklos silpnąsias ir stipriąsias puses. Yra keli būdai, kuriais galima prašyti atsiliėpimų: Vizualiniai metodai: Šie metodai padeda dalyviams dinamiškiau pateikti atsiliėpimus. Svarbu suteikti dalyviams galimybę išreikšti savo nuomonę žodžiu, kad vertinimas būtų išsamesnis. Šiuo atveju svarbu, kad vienas iš tarpininkų atkreiptų dėmesį į komentarus ar pareiškimai. Pagalbininkai gali pasirinkti skirtingus grįžtamojo ryšio organizavimo būdus. Žodinis atsiliėpimas: Vizualinio vertinimo metodai gali būti derinami su žodiniais metodais. Svarbu derinti tokio tipo grįžtamąjį ryšį su rašytiniu, nes nėra laiko klausti kiekvieno dalyvio ir dalyviai gali nenorėti pasidalinti savo nuomone prieš grupę. Šio tipo grįžtamas ryšys yra dinamiškas, bet gali neįtraukti dalyvių, kurie nenori arba negali pasidalyti savo nuomone prieš grupę. Vienas iš tarpininkų turėtų atkreipti dėmesį į dalyvių pastabas ar pareiškimus. Atsiliėpimai raštu: Labai veiksmingas būdas gauti grįžtamąjį ryšį iš dalyvių – paprašyti jų užpildyti trumpą klausimyną.

	Anketoje visada turi būti vietos dalyvio savirefleksijai, taip pat erdvės plėtoti savo argumentaciją dėl mokymų. Anketos turi būti anoniminės. Rašytinio grįžtamojo ryšio pranašumas yra tas, kad jį vėliau galima peržiūrėti ir padaryti išvadas bei parengti ataskaitą. Anonimiškumas suteikia dalyviams galimybę būti sąžiningiems atsakant į įvairius klausimus. Apklauskos gali padėti paspartinti projektus, priimti naujus požiūrius į problemas ir pasiekti sudėtingų tikslų. Vietoj atsitiktinio pokalbio apie tai, kas veikė, o kas ne, ataskaitoje gilinamasi į tai, kodėl viskas atsitiko. Ji turėtų išnagrinėti keturis klausimus pagrindiniai klausimai: 1. Ką mes bandėme pasiekti? Pradėkite pakartodami tikslus, kurių bandėte pasiekti kiekviename modulyje. 2. Kur mes pasiekėme (ar praleidome) savo tikslus? Peržiūrėkite rezultatus ir įsitikinkite, kad grupė yra suderinta. 3. Kas lėmė mūsų rezultatus? Šis skyrius turėtų būti gilesnis nei akivaizdūs pirmojo lygio atsakymai. 4. Ką turėtume pradėti, sustabdyti ar tęsti? Išsiaiškinę priežastis, ką turėtume daryti dabar, kai žinome, ką žinome?
Inovacijų elementai	Priemonių šiai daliai palaikyti yra daug ir įvairių. Treneriai turi skirti ir planuoti laiką, reikalingą tinkamai juos panaudoti. Šios dalies ir kitų modulių tikslams naudinga ○ Kurti ir reguliariai atnaujinti kontaktų sąrašą naujais kontaktais ir informacija; ○ Sukurti klausimyną, kurį suinteresuotoji šalis turėtų užpildyti po kiekvieno susitikimo; ○ Taikyti aprašytas metodikas, tokias kaip tarpusavio mokymasis, individualus/komandinis koučingas; ○ Pritaikyti komunikacijos pranešimus prie skirtingų dalyvių poreikių, sutelkti dėmesį į teigiamus moterų verslumo aspektus ir pritaikyti terminų vartojimą prie kiekvieno nacionalinio konteksto; ○ Atsižvelgiant į dalyvių įgūdžius ir kompetencijas taip pat valdyti potencialių, būtinų suinteresuotųjų šalių įtraukimą. Mentorių įtraukimas padės atskiriems dalyviams įgauti aiškumo rengiant savo verslo projektą.

2.5	RINKODAROS MIX STRATEGIJOS
Bendras aprašymas	Šio modulio dėstytojo tikslas – pažinti tikslinės rinkos segmentavimo kintamuosius, konkurentų strategijas, kaip efektyviai valdyti

	MARKETINGO MIX, kaip produkte talpinti savo verslo produktus/paslaugas. portfelio matrica. Todėl instruktorius padės dalyviams suprasti, „ką“ jų produktas ar paslauga gali pasiūlyti potencialiems klientams; jis taip pat padės jiems suplanuoti sėkmingą produktų pasiūlą ir planuoti, kurti ir vykdyti veiksmingas rinkodaros strategijas Tikslinei grupei bus pateiktos gairės, kaip ir kada reklamuoti savo produktą ar paslaugą rinkoje, ji galės identifikuoti ir organizuoti savo rinkodaros komplekso elementus, kad galėtų priimti pelningus rinkodaros sprendimus visais lygmenimis. Vadovaudamasis šiomis gairėmis, treneris padės: - ugdyti stipriąsias puses ir apriboti trūkumus, - Tapkite konkurencingesni ir labiau prisitaikę savo rinkoje; - Gerinti vaisingą partnerių bendradarbiavimą. Dalyviai, padedami trenerio, galės susidoroti su šiais pagrindiniais mokymosi dalykais: - Marketingo mišinio koncepcija - Konkurencinio pranašumo įgijimas - Paslaugų rinkodara - Rinkodaros konkurencija - Įmonės konkurencinio pranašumo įgijimas - Konkurencinio pranašumo įgijimo strategijos
Tikėtini rezultatai	Mokytojas padės dalyviams pasiekti konkrečių rezultatų jų pačių būsimam verslui Sesijos pabaigoje dalyviai galės atpažinti ir panaudoti rinkodaros strategijų pozicionavimo ir konkurencingumo pranašumus. Ir vėl jie žinos, kad: – Verslas turi konkuruoti dėl klientų, žemesnės kokybės prekių ir paslaugų kainos, didesnės įvairovės ir naujovių. – Konkurencija tarp įmonių gali paskatinti naujų ar geresnių produktų išradimą arba efektyvesnius procesus. – Įmonės gali konkuruoti dėl to, kad pirmosios rinktųsi naują ar kitokią technologiją. - Naujovės taip pat naudingos vartotojams, siūlantiems naujus ir geresnius produktus, ir skatina ekonomikos augimą. - Konkurencinės jėgos daro įtaką strategijai, nes konkurentai reaguoja į strateginius veiksmus rinkoje, o įmonė turi reaguoti į jų strateginius žingsnius.

	Using the Internet to vary the marketing mix <table><tr><td>Product • Quality • Image • Branding • Features • Variants • Mix • Support • Customer service • Use occasion • Availability • Warranties </td><td>Promotion • Marketing communications • Personal promotion • Sales promotion • PR • Branding • Direct marketing </td><td>Price • Positioning • List • Discounts • Credit • Payment methods • Free or value-added elements </td><td>Place • Trade channels • Sales support • Channel number • Segmented channels </td><td>People • Individuals on marketing activities • Individuals on customer contact • Recruitment • Culture/ image • Training and skills • Remuneration </td><td>Process • Customer focus • Business-led • IT-supported • Design features • Research and development </td><td>Physical • S • C • E • P • O • E </td></tr></table> Figure 5.1 The elements of the marketing mix	Product • Quality • Image • Branding • Features • Variants • Mix • Support • Customer service • Use occasion • Availability • Warranties	Promotion • Marketing communications • Personal promotion • Sales promotion • PR • Branding • Direct marketing	Price • Positioning • List • Discounts • Credit • Payment methods • Free or value-added elements	Place • Trade channels • Sales support • Channel number • Segmented channels	People • Individuals on marketing activities • Individuals on customer contact • Recruitment • Culture/ image • Training and skills • Remuneration	Process • Customer focus • Business-led • IT-supported • Design features • Research and development	Physical • S • C • E • P • O • E
Product • Quality • Image • Branding • Features • Variants • Mix • Support • Customer service • Use occasion • Availability • Warranties	Promotion • Marketing communications • Personal promotion • Sales promotion • PR • Branding • Direct marketing	Price • Positioning • List • Discounts • Credit • Payment methods • Free or value-added elements	Place • Trade channels • Sales support • Channel number • Segmented channels	People • Individuals on marketing activities • Individuals on customer contact • Recruitment • Culture/ image • Training and skills • Remuneration	Process • Customer focus • Business-led • IT-supported • Design features • Research and development	Physical • S • C • E • P • O • E		
Vertintojo gairės	Akivaizdu, kad didžiausias iššūkis visiems partneriams yra išlaikyti dalyvių motyvaciją ir susidomėjimą, taip pat sąveiką. Individualios mentorystės naudojimas yra ypač naudingas norint įveikti šį iššūkį. Mokymuose visuose moduluose buvo panaudota daug dirgiklių ir linksmų atidarymų bei uždarymų. Dalyviams motyvuoti buvo surengta daug grupinių darbų ir praktinių pratybų. Patarimas – kad treniruotės būtų trumpos ir lengvos. Trumpesni užsiėmimai yra geriau nei ilgesni, todėl svarbu įsitikinti, kad dalyvauja visi. Be kita ko, taip pat svarbu būti kūrybiškam ir pritaikyti užsiėmimą ar turinį dalyvaujančioms grupėms. Tačiau labai svarbu ir naudinga motyvacijai palaikyti yra geras planavimas ir apšilimo pratimų bei palaikymo technikų naudojimas, taip pat interaktyvūs ir praktiniai seminarai, atvejų analizė ir daugybė pavyzdžių.							
Vertinimo metodai	Apmąstymas, aptarimas ir vertinimas yra esminės bet kurio mokymo ar seminaro dalys. Jie leidžia įvertinti visus veiklos aspektus ir ypatybes bei padeda suformuluoti ar pasiūlyti tos pačios veiklos patobulinimus ateityje. Apmąstydami savo mokymosi rezultatus, dalyviai turi galimybę suvokti tai, ko išmoko per mokymus, seminarus ar veiklą, ir pritaikyti tai savo gyvenimo/darbo aplinkybėms. Įėjimo ir							

baigimo testų šabloną rasite prieduose. La valutazione aiuterà a valutare i risultati e l'impatto dell'attività.

Vienas iš dažniausiai naudojamų vertinimo metodų – prašyti dalyvių atsiliepimų. Tai padeda suprasti veiklos silpnąsias ir stipriąsias puses.

Yra keli būdai, kuriais galima prašyti atsiliepimų:

Vizualiniai metodai:

Šie metodai padeda dalyviams dinamiškiau pateikti atsiliepimus. Svarbu suteikti dalyviams galimybę išreikšti savo nuomonę žodžiu, kad vertinimas būtų išsamesnis. Šiuo atveju svarbu, kad vienas iš tarpininkų atkreiptų dėmesį į komentarus ar pareiškimai.

Pagalbininkai gali pasirinkti skirtingus grįžtamojo ryšio organizavimo būdus.

Žodinis atsiliepimas:

Vizualinio vertinimo metodai gali būti derinami su žodiniais metodais. Svarbu derinti tokio tipo grįžtamąjį ryšį su rašytiniu, nes nėra laiko klausti kiekvieno dalyvio ir dalyviai gali nenorėti pasidalinti savo nuomone prieš grupę.

Šio tipo grįžtamasis ryšys yra dinamiškas, bet gali neįtraukti dalyvių, kurie nenori arba negali pasidalyti savo nuomone prieš grupę. Vienas iš tarpininkų turėtų atkreipti dėmesį į dalyvių pastabas ar pareiškimus.

Atsiliepimai raštu:

Labai veiksmingas būdas gauti grįžtamąjį ryšį iš dalyvių – paprašyti jų užpildyti trumpą klausimyną.

Anketoje visada turi būti vietos dalyvio savirefleksijai, taip pat erdvės plėtoti savo argumentaciją dėl mokymų. Anketos turi būti anoniminės. Rašytinio grįžtamojo ryšio pranašumas yra tas, kad jį vėliau galima peržiūrėti ir padaryti išvadas bei parengti ataskaitą. Anonimiškumas suteikia dalyviams galimybę būti sąžiningiems atsakant į įvairius klausimus.

Apklausoje gali padėti paspartinti projektus, priimti naujus požiūrius į problemas ir pasiekti sudėtingų tikslų. Vietoj atsitiktinio pokalbio apie tai, kas veikė, o kas ne, ataskaitoje gilinamasi į tai, kodėl viskas atsitiko. Ji turėtų išnagrinėti keturis klausimus

pagrindiniai klausimai:

1. Ką mes bandėme pasiekti? Pradėkite pakartodami tikslus, kurių bandėte pasiekti kiekviename modulyje.

	2. Kur mes pasiekėme (ar praleidome) savo tikslus? Peržiūrėkite rezultatus ir įsitikinkite, kad grupė yra suderinta. 3. Kas lėmė mūsų rezultatus? Šis skyrius turėtų būti gilesnis nei akivaizdūs pirmojo lygio atsakymai. 4. Ką turėtume pradėti, sustabdyti ar tęsti? Išsiaiškinę priežastis, ką turėtume daryti dabar, kai žinome, ką žinome?
Inovacijų elementai	Priemonių šiai daliai palaikyti yra daug ir įvairių. Treneriai turi skirti ir planuoti laiką, reikalingą tinkamai juos panaudoti. Šiai daliai gerai - Taikyti aprašytas metodikas, tokias kaip moksliniais tyrimais pagrįstas mokymasis, mokymasis iš kolegų, instruktavimas - Pritaikyti komunikacijos pranešimus prie skirtingų dalyvių poreikių, sutelkti dėmesį į teigiamus moterų verslumo aspektus ir pritaikyti terminų vartojimą prie kiekvieno nacionalinio konteksto; - Atsižvelgiant į dalyvių įgūdžius ir kompetencijas taip pat valdyti potencialių, būtinų suinteresuotųjų šalių įtraukimą. Mentoriai kartu su instruktoriumi gali naudoti toliau pateiktą metrą modulio vertinimui.

2.6	ŠIUOLAIKINĖS RINKODAROS PAGRINDINIŲ TENDENCIJŲ TAIKYMAS
Bendras aprašymas	Skyrius siekia supažindinti instruktorių su „Pagrindinių tendencijų taikymas šiuolaikinėje rinkodaroje“ apibrėžimu. Projekto tikslinė grupė, kaip minėta aukščiau, yra moterys, norinčios tapti verslininkėmis ar tobulinti savo įgūdžius, todėl svarbu tiksliai apibūdinti teorinius ir praktinius pagrindus bei platesnį formalų Europos politikos, remiančios rinkodaros strategijas, dalyviai ir jų veikla. Šios sesijos tikslas – padėti žmonėms suprasti, kad pagrindinis organizacijos rinkodaros pastangų tikslas yra užmegzti patenkinamus santykius su klientais, kad jie būtų naudingi tiek klientui, tiek organizacijai. Šios pastangos skatina rinkodarą atlikti svarbų vaidmenį daugelyje organizacijų ir visuomenėje. Dalyviai išmoks suburti modernią rinkodaros komandą ir išmoks reikiamų įgūdžių. Ir vėl jie supras, kad prekės ženklo kūrimo tikslas marketinge yra ugdyti vartotojų pasitikėjimą ir kurti lojalumą. Jų prekės ženklas ne tik suteiks galimybę pirkėjams juos prisiminti, bet ir sukurs jų verslo identitetą, kad jie išsiskirtų iš konkurentų.

	Pagrindiniai modulio mokymosi dalykai - Prekės ženklas - Rinkodaros tendencijos - Elektroninė rinkodara ir socialinių tinklų rinkodara - Žiedinė ekonomika rinkodaroje, prekės ženkle žiedinėje ekonomikoje
Tikėtini rezultatai	Treneris padės dalyviams: - verslo plėtrai panaudoti šiuolaikines rinkodaros ir komunikacijos tendencijas bei žiedinę ekonomiką - įtikinti pasirinktas verslo plėtros tendencijas verslo - apginti savo pasirinkimą naudoti šiuolaikines rinkodaros tendencijas ir komunikuoti žiedinę ekonomiką.
Vertintojo gairės	Vėlgi, didžiausias iššūkis visiems partneriams yra neabejotinai išlaikyti dalyvių motyvaciją ir susidomėjimą bei sąveiką. Individualios mentorystės naudojimas yra ypač naudingas norint įveikti šį iššūkį. Mokymuose visuose moduluose buvo panaudota daug dirgiklių ir linksmų atidarymų bei uždarymų. Dalyviams motyvuoti buvo surengta daug grupinių darbų ir praktinių pratybų. Patarimas – kad treniruotės būtų trumpos ir lengvos. Trumpesni užsiėmimai yra geriau nei ilgesni ir įsitikinkite, kad visi dalyvauja. Be kita ko, taip pat svarbu būti kūrybiškam ir pritaikyti užsiėmimą ar turinį dalyvaujančioms grupėms. Tačiau motyvacijai palaikyti labai svarbu ir naudinga yra geras planavimas ir apšilimo pratimų bei palaikymo technikų naudojimas, taip pat interaktyvūs ir praktiniai seminarai bei atvejų analizė.
Vertinimo metodai	Apmąstymas, aptarimas ir vertinimas yra esminės bet kurio mokymo ar seminaro dalys. Jie leidžia įvertinti visus veiklos aspektus ir ypatybes bei padeda suformuluoti ar pasiūlyti tos pačios veiklos patobulinimus ateityje. Apmąstydami savo mokymosi rezultatus, dalyviai turi galimybę suvokti tai, ko išmoko per mokymus, seminarus ar veiklą, ir pritaikyti tai savo gyvenimo/darbo aplinkybėms. Prie duose rasite vertinimo anketos modelį (dalomojoje medžiagoje: įsivertinimo vertinimas). Prašant dalyvių atsakyti į klausimyną, svarbu padėti prisiminti, kad nėra teisingų ar neteisingų atsakymų, nes mokymosi procesas ir rezultatai kiekvienam žmogui skiriasi. Vertinimas padės įvertinti veiklos rezultatus ir poveikį. Vienas iš dažniausiai naudojamų vertinimo metodų – prašyti dalyvių atsiliepimų: tai padeda suprasti trūkumus

ir veiklos stipriąsias puses.

Yra keli būdai, kuriais galima prašyti atsiliepimų:

Vizualiniai metodai:

Šie metodai padeda dalyviams dinamiškiau pateikti atsiliepimus. Svarbu suteikti dalyviams galimybę išreikšti savo nuomonę žodžiu, kad vertinimas būtų išsamesnis. Šiuo atveju svarbu, kad vienas iš tarpininkų atkreiptų dėmesį į komentarus ar pareiškimus.

Pagalbininkai gali pasirinkti skirtingus grįžtamojo ryšio organizavimo būdus.

Grįžtamasis ryšys žodžiu: Vizualiniai vertinimo metodai gali būti derinami su žodiniais metodais. Svarbu derinti tokio tipo atsiliepimus su rašytiniais, nes nėra laiko klausiti kiekvienas dalyvis ir dalyviai gali nenorėti dalytis savo nuomone prieš grupę.

Šio tipo grįžtamasis ryšys yra dinamiškas, tačiau gali neįtraukti dalyvių, kurie nenori arba negali pasidalyti savo nuomone prieš grupę. Vienas iš tarpininkų turėtų atkreipti dėmesį į dalyvių pastabas ar pareiškimus.

Atsiliepimai raštu:

Labai veiksmingas būdas gauti grįžtamąjį ryšį iš dalyvių – paprašyti jų užpildyti trumpą klausimyną.

Anketoje visada turėtų būti vietos dalyvio savirefleksijai, taip pat erdvės plėtoti savo argumentus dėl mokymų. Anketos turi būti anoniminės. Rašytinio grįžtamojo ryšio privalumas yra tas, kad vėliau galima jį peržiūrėti ir padaryti išvadas bei parengti ataskaitą. Anonimiškumas suteikia dalyviams galimybę būti sąžiningiems atsakant į įvairius klausimus.

Apklausa gali padėti paspartinti projektus, priimti naujus požiūrius į problemas ir pasiekti sudėtingų tikslų. Vietoj atsitiktinio pokalbio apie tai, kas veikė, o kas ne, ataskaitoje gilinamasi į tai, kodėl viskas atsitiko. Ji turėtų išnagrinėti keturis klausimus pagrindiniai klausimai:

1. Ką mes bandėme pasiekti? Pradėkite pakartodami tikslus, kurių siekėte kiekviename modulyje.

2. Kur mes pasiekėme (ar praleidome) savo tikslus? Peržiūrėkite rezultatus ir įsitikinkite, kad grupė yra suderinta.

3. Kas lėmė mūsų rezultatus? Šis skyrius turėtų būti gilesnis nei akivaizdūs pirmojo lygio atsakymai.

4. Ką turėtume pradėti, sustabdyti ar tęsti? Išsiaiškinę priežastis, ką turėtume daryti dabar, kai žinome, ką žinome?

Inovacijų elementai	Priemonių šiai daliai palaikyti yra daug ir įvairių. Treneriai turi skirti ir planuoti laiką, reikalingą tinkamai juos panaudoti. Šiai daliai gerai - Taikyti aprašytas metodikas, tokias kaip tarpusavio mokymasis, individualus/komandinis koučingas; - Pritaikyti komunikacijos pranešimus prie skirtingų dalyvių poreikių, sutelkti dėmesį į teigiamus moterų verslumo aspektus ir pritaikyti terminų vartojimą prie kiekvieno nacionalinio konteksto; - Atsižvelgiant į dalyvių įgūdžius ir kompetencijas taip pat valdyti potencialių, būtinų suinteresuotųjų šalių įtraukimą. Mentoriai kartu su instruktoriumi gali naudoti prie ankstesnių modulių jau pridėtą planą modulio vidiniam vertinimui.
----------------------------	---

3.1	EFEKTYVI KOMUNIKACIJA
Bendras aprašymas	Užsiėmimo tikslas – išmokti pagrindinių bendravimo, derybų, istorijų pasakojimo sąvokų, įvairių komunikacijos formų panaudojimo siekiant laukiamų rezultatų versle. Efektyvios komunikacijos elementai bus praktiškai pritaikyti trijų tipų seminaruose: viešos kalbos sakymas, derybos dėl problemos, pasakojimų.
Tikėtini rezultatai	• Įkvėpkite ir sužavėkite atitinkamas suinteresuotąsias šalis • Gaukite pagalbos, reikalingos norint pasiekti vertingų veiksmingo bendravimo rezultatų • Demonstruokite efektyvų bendravimą: kalbėkite viešai, įtikinėkite, derėkitės ir pasakokite istorijas.
Vertintojo gairės	Šiame seminare pasiektų rezultatų vertinimas susideda iš šių galutinio balo sudėties ir svorio kintamųjų: • Viešo kalbėjimo įgūdžių demonstravimas- 40 proc.; • Verslo istorijos pristatymas – 30 proc.; • Derybinių įgūdžių pritaikymas – 30 proc. Vertinimo rezultatais pagrįsto vertinimo metodas yra rekomenduojamas, jei vertinimas yra sudėtingas ir ribotas, rekomenduojama naudoti žodinio pristatymo tipą, kad būtų galima įvertinti dvejopus įgūdžius (viešo kalbėjimo ir verslo pasakojimo), remiantis tikslu įtikinti kitus. . Tai yra verslo pasiūlymo forma. Toliau pateiktus kriterijus galima sukurti rubrikoje: 1) kalbos artumas auditorijai, pagarba, pasitikėjimas; 2) kalbos struktūra: dėmesio pritraukimas, pagrindinės žinios perteikimas, pabaiga; 3) emocinis efektas įtikinant pasirinktomis verslo vertybėmis ir misija; 4) glaustumas, artikuliacija, tempas, pauzės, kalbos tonas; 5) kūno kalbos vartojimas: poza, gestai, akių kontaktas, veido išraiška. Derybų gebėjimų vertinimas, po kurio perteikiamos teorinės žinios apie susijusių medžiagą, bei vaidmenų žaidimo veikla

	vykdant derybų procesą, galėtų būti organizuojamas taikant kursinio pasitikėjimo savimi tyrimo metodą. Dalyviai turi įvertinti savo gebėjimą panaudoti tam tikrus įgūdžius: • Jaučiuosi visiškai pasitikintis savimi; • Esu gana pasitikintis savimi; • Aš šiek tiek pasitikiu savimi; • Aš gana nepasitikiu; • Aš nepasitikiu ir esu įtemptas. Apklausos klausimai turėtų apimti išsamius derybų įgūdžius: • Gebėjimas bendrauti su žmonėmis ir kurti santykius; • Gebėjimas deklaruoti tikslus ir ketinimus; • Galimybė teikti pasiūlymą; • Gebėjimas derėtis dėl pareiškimų siekiant abipusiai naudingo rezultato; • Gebėjimas rasti teisingus argumentus; • Gebėjimas išlaikyti etapus, derybų tempą ir konstruktyvumo dvasią; • Galimybė eiti į susitarimą ir uždaryti.
Vertinimo metodai	Veikimu pagrįsto vertinimo metodas parodo autentiško mokymosi sėkmę, supratimo įrodymą perkeliant praktinius įgūdžius. Žodinis pristatymas kaip verslo pristatymas gali būti patrauklus visai besimokančiųjų grupei. Kurso pasitikėjimo savimi tyrimo metodas įvertina dalyvio gebėjimą pritaikyti įgūdžius toje kurso srityje.
Inovacijų elementai	Tarpusavio vertinimas gali būti įvestas į efektyvaus ir įtikinamo bendravimo gebėjimų ir įgūdžių vertinimo sistemą.

3 DALIS SUKURKITE SAVO SINERGIJĄ

Šios dalies pabaigoje dalyviai turi pasiruošti

- Rinkos analizė ir suinteresuotųjų šalių žemėlapis, siekiant įsitikinti, kad jie yra susiję su įvairiais veikėjais, kurie gali juos palaikyti ir padėti
- Sukurti kontaktų tinklą, kuris galėtų būti tiekėjai ir jų tiksliniai sektoriai.

Konkretūs mokymosi tikslai

- ✓ analizuoti, vertinti ir kurti turtingus ateities „vaizdus“, susijusius su tvarumo problemomis ir tvarumo problemų sprendimo sistemomis
- ✓ Atnaujintas pranešimas apie „žiedinės ekonomikos supratimą“ ir „žiedinės ekonomikos istorijos pasakojimą“
- ✓ Įkvėpkite ir sužavėkite atitinkamas suinteresuotąsias šalis, kad gautų paramą, reikalingą vertingiems rezultatams pasiekti
- ✓ Demonstruokite efektyvų bendravimą, įtikinėjimą, derybas ir lyderystę
- ✓ Dirbkite kartu ir bendradarbiaukite su kitais, kad sukurtumėte idėjas ir paverstumėte jas veiksmais
- ✓ Spręskite konfliktus ir, kai reikia, pozityviai susitaikykite su konkurencija

3.1	VEIKSMINGŲ IR STABIŲ TINKLO KŪRIMAS
Bendras aprašymas	Verslo santykiai gali būti kuriami tam tikroje verslo aplinkoje ir kontekste, plėtojami pagal specialų verslo poreikį, taigi, tai trumpesnis ar ilgesnis efektyvus ir stabilus verslo tinklo kūrimo procesas. Kursas kviečia dalyvius sudaryti nuoseklų savo tvaraus verslo tinklo strategijos planą, įskaitant neprisijungusio tinklo ir socialinės žiniasklaidos tinklų strategijų kūrimą.
Tikėtini rezultatai	• Išaiškinti neprisijungusių tinklų kūrimo, kaip esminio bet kokio verslo plėtros pobūdžio ir uždavinio, priežastis. • Norėdami nustatyti visą savo verslo tinklo strategiją. • Sukurti prasmingų verslo ryšių planą. • Sukurti socialinės žiniasklaidos tinklo strategiją.
Vertintojo gairės	Šio kurso pasiektų rezultatų vertinimas susideda iš šių kintamųjų: • Gebėjimas taikyti strateginio valdymo įgūdžius, apibrėžiant teisingus verslo komunikacijos tikslus – 40 procentų bendro vertinimo. • Įvairių jungčių ir žiniasklaidos kanalų verslo srityje privalumų ir trūkumų kritinis įvertinimas – 40 proc. bendro vertinimo. • Pademonstruoti gebėjimai sudaryti pilną verslo komunikacijos veiksmų planą ar vizualizaciją – 20 procentų bendro vertinimo. Rekomenduojamas vertinimo metodas yra neribotas klausimas. Atsakymams pateikti dalyviai turėtų naudoti užsiėmimo metu atliktų užduočių medžiagą. Klausimai tarnauja kaip kryžminio patikrinimo priemonė įgytoms žinioms ir įgūdžiams įvertinti. • Kokios yra pagrindinės priežastys, dėl kurių jūsų įmonė plėtoja ryšius neprisijungus? • Prisiminkite vieną iš pasirinktų neprisijungus veikiančio verslo tinklo partnerių ir paaiškinkite, kokiomis galimybėmis partneris gali prisidėti siekiant pasirinkto verslo tikslo. • Apibūdinkite savo įmonės taktinius veiksmus socialinėje žiniasklaidoje, kad pasiektumėte komunikacijos tikslą

	ieškant naujų darbuotojų (bendravimo tikslas gali skirtis dalyvių grupėje). • Kokios yra pagrindinės asmens, atsakingo už socialinių tinklų kūrimą, pareigos? • Kokie yra socialinių tinklų komunikacijos trūkumai / pavojai? • Kokius santykius galite užmegzti, kad paskatintumėte savo verslo tvarumo problemas? • Kurie tinklo partneriai gali sukurti didžiausią pridėtinės vertės grandinę jūsų verslui? Jei vertintojas to reikalauja, daugiau kitų klausimų galima pateikti klausimų banke.
Vertinimo metodai	<i>Atviras klausymasyra</i> autentiško vertinimo forma, leidžianti besimokantiems panaudoti aukštesnio lygio mąstymo įgūdžius įvairiose turinio srityse. Rekomenduojame pateikti maždaug 3 pasirinktus klausimus, apimančius strateginį valdymą ir taktiką neprisijungus, internete, socialiniuose tinkluose.
Inovacijų elementai	Bendraamžių sugeneruoti klausimai iš besimokančiųjų grupės būtų labiau įkvepianti patirtis.

3.2	VEIKSMINGŲ IR STABIŲ TINKLO KŪRIMAS
Bendras aprašymas	Verslo santykiai gali būti kuriami tam tikroje verslo aplinkoje ir kontekste, plėtojami pagal specialų verslo poreikį, taigi, tai trumpesnis ar ilgesnis efektyvus ir stabilus verslo tinklo kūrimo procesas. Kursas kviečia dalyvius sudaryti nuoseklų savo tvaraus verslo tinklo strategijos planą, įskaitant neprisijungusio tinklo ir socialinės žiniasklaidos tinklų strategijų kūrimą.
Tikėtini rezultatai	• Išaiškinti neprisijungusių tinklų kūrimo, kaip esminio bet kokio verslo plėtros pobūdžio ir uždavinio, priežastis. • Norėdami nustatyti visą savo verslo tinklo strategiją. • Sukurti prasmingų verslo ryšių planą. • Sukurti socialinės žiniasklaidos tinklo strategiją.

Vertintojo gairės	Šio kurso pasiektų rezultatų vertinimas susideda iš šių kintamųjų: • Gebėjimas taikyti strateginio valdymo įgūdžius, apibrėžiant teisingus verslo komunikacijos tikslus – 40 procentų bendro vertinimo. • Įvairių jungčių ir žiniasklaidos kanalų verslo srityje privalumų ir trūkumų kritinis įvertinimas – 40 proc. bendro vertinimo. • Pademonstruoti gebėjimai sudaryti pilną verslo komunikacijos veiksmų planą ar vizualizaciją – 20 procentų bendro vertinimo. Rekomenduojamas vertinimo metodas yra neribotas klausimas. Atsakymams pateikti dalyviai turėtų naudoti užsiėmimo metu atliktų užduočių medžiagą. Klausimai tarnauja kaip kryžminio patikrinimo priemonė įgytoms žinioms ir įgūdžiams įvertinti. • Kokios yra pagrindinės priežastys, dėl kurių jūsų įmonė plėtoja ryšius neprisijungus? • Prisiminkite vieną iš pasirinktų neprisijungus veikiančio verslo tinklo partnerių ir paaiškinkite, kokiomis galimybėmis partneris gali prisidėti siekiant pasirinkto verslo tikslo. • Apibūdinkite savo įmonės taktinius veiksmus socialinėje žiniasklaidoje, kad pasiektumėte komunikacijos tikslą ieškant naujų darbuotojų (bendravimo tikslas gali skirtis dalyvių grupėje). • Kokios yra pagrindinės asmens, atsakingo už socialinių tinklų kūrimą, pareigos? • Kokie yra socialinių tinklų komunikacijos trūkumai / pavojai? • Kokius santykius galite užmegzti, kad paskatintumėte savo verslo tvarumo problemas? • Kurie tinklo partneriai gali sukurti didžiausią pridėtinės vertės grandinę jūsų verslui? Jei vertintojas to reikalauja, daugiau kitų klausimų galima pateikti klausimų banke.
Vertinimo metodai	<i>Atviras klausymasyra autentiško vertinimo forma, leidžianti besimokantiejiems panaudoti aukštesnio lygio mąstymo įgūdžius įvairiose turinio srityse.</i>

	Rekomenduojame pateikti maždaug 3 pasirinktus klausimus, apimančius strateginį valdymą ir taktiką neprisijungus, internete, socialiniuose tinkluose.
Inovacijų elementai	Bendraamžių sugeneruoti klausimai iš besimokančiųjų grupės būtų labiau įkvepianti patirtis.

3.3	SOCIALINĖ ŽINIASKLAIDA IR BUVIMAS INTERNETE
Bendras aprašymas	Modulis pristato socialinės žiniasklaidos ir buvimo internete koncepciją. Išsamiai pristatoma socialinė žiniasklaida ir atliekama įvairių galimų platformų bei jų rezultatų analizė. Be to, dalyviui pateikiamas įvadas apie buvimo socialinėje žiniasklaidoje kūrimą, taip pat apie tai, kaip ją išlaikyti ir tobulinti. Gilus pasinerimas į įvairius su socialine žiniasklaida susijusius aspektus; įskaitant tai, kaip naudoti socialinę žiniasklaidą verslui, kokių spastų vengti, kaip susisiekti su klientais ir suinteresuotosiomis šalimis bei tvarkyti neigiamus komentarus. Taip pat pristatoma e. atsakomybės sąvoka. Galiausiai dalyviai bus aprūpinti būtinomis priemonėmis, kad galėtų sukurti savo socialinės žiniasklaidos strategiją, ir turės galimybę ją sukurti kaip modulio dalį.
Tikėtini rezultatai	Sesijų pabaigoje dalyviai: • suprasti ir atskirti skirtingus socialinės žiniasklaidos tipus ir jų naudojimą • galės naudotis socialinės žiniasklaidos platformomis net savo verslui • galės palaikyti ir nuolat tobulėti savo socialinės žiniasklaidos platformose • sugebėti atpažinti socialinių tinklų naudojimo spąstus ir jų išvengti • gebėti tvarkyti neigiamus komentarus • turėti daugiau žinių apie atsakomybę • sukurti savo socialinės žiniasklaidos strategiją
Vertintojo gairės	Socialinės žiniasklaidos strategijos planavimas – dalyvių buvo paprašyta sukurti savo verslo socialinės žiniasklaidos strategiją. Į strategiją turėtų būti įtrauktos socialinės žiniasklaidos platformos, kuriomis asmuo naudosis, ir koku tikslu jos bus skirtos jo verslui. Be to, dalyviai turėtų turėti galimybę išvardyti savo skirtingų platformų

	SMART rezultatus. Dalyviai taip pat turėtų įtraukti socialinės žiniasklaidos stebėjimo planą.
Vertinimo metodai	Dalyviai gali būti vertinami šiais būdais: - stebėjimas: dalyvio dalyvavimas grupinėse diskusijose ir jų klausimai ar komentarai klasėje padės vertintojui surinkti bendrą grįžtamąjį ryšį apie dalyvio pažangą - Sukurtos socialinės žiniasklaidos strategijos efektyvumui įvertinti galima naudoti rubriką. Rubriką vertintojas gali naudoti tiesiogiai, kad pateiktų formuojamą grįžtamąjį ryšį apie asmens pažangą. Rubriką taip pat gali naudoti kaip savęs vertinimo refleksijos įrankį patys dalyviai, norėdami įvertinti savo pažangą.
Inovacijų elementai	Dalyviai ketina sukurti savo socialinės žiniasklaidos strategiją, kuri yra tiesiogiai susijusi su jų įmone

3.4	TINKLO RENGINIAI
Bendras aprašymas	Dalyviai bus supažindinti su tinklų koncepcija; tiek iš teorinės, tiek iš praktinės pusės. Tinklų kūrimas ir tinklų renginiai bus aptariami ir apibūdinami labiau teoriniu aspektu. Taip pat bus dalijamasi tinklinio ryšio nenaudingumu ir spąstais bei patarimais, kaip labiau pasitikėti savimi. Taip pat bus informuojama apie įvairius Europos moterų verslininkų tinklus. Dalyviams taip pat bus parodyta, kaip sukurti tinklų planą, ir jie turės galimybę sukurti savo tinklų planą. Pabaigoje dalyviai patys patirs tinklų kūrimą.
Tikėtini rezultatai	Sesijos pabaigoje dalyviai galės: • daugiau sužinoti apie tinklų kūrimą • būti labiau pasitikintys bendradarbiaudami su tinklu ir išvengdami bet kokių spąstų • gebėti parengti ir pasinaudoti tinklų kūrimo veiksmų planu bei tolesniu planu • sužinoti apie Europos moterų verslininkų tinklus
Vertintojo gairės	Turėtų būti stebimas dalyvių pasirodymas įvairiose praktinėse veiklose ir pateikiamas formuojantis bei

	konstruktyvus grįžtamasis ryšys. Tai padės sustiprinti jų pasitikėjimą.
Vertinimo metodai	Dalyviai bus vertinami keliais metodais: • dalyviai bus stebimi ir bus teikiami atsiliepimai po 1 tinklo veiklos • dalyviui bus suteikta grįžtamoji informacija apie savo tinklų kūrimo veiksmų plano ir tolesnio plano stipriąsias ir silpnąsias puses • dalyviai bus stebimi ir jiems bus suteiktas grįžtamasis ryšys po tinklo bingo • dalyviai taip pat įvertins save naudodami įsivertinimo priemonę
Inovacijų elementai	Šiame modulyje naudojama daug naujoviškų elementų. Dalyvis turės galimybę praktikoje patirti pradinėje sesijos dalyje pateiktą teoriją, taip suteikdamas daugiau praktinės patirties. Be to, dalyviai galės pasinaudoti teikiamais formuojančiais grįžtamuoju ryšiu, taip pat panaudoti savęs vertinimą, kad galėtų toliau tobulėti ir įgyti pasitikėjimo bendradarbiaudami.

4 DALIS Verslo planavimas

Šios dalies pabaigoje dalyviai turi pasiruošti

- Dalyviai bus informuoti, kaip sukurti oficialų rašytinį dokumentą, kuriame būtų nurodyti jų verslo tikslai, jų pasiekimo būdai ir tikslų įgyvendinimo terminas.

Konkretūs mokymosi tikslai

- ✓ Įvertinkite išlaidas, suplanuokite, įgyvendinkite ir įvertinkite finansinius sprendimus laikui bėgant
- ✓ Priimkite sprendimus, kai to sprendimo rezultatas yra neaiškus, kai turima informacija yra dalinė arba dviprasmiška arba kai yra nenumatytų padarinių rizika.
- ✓ Įvertės kūrimo procesą įtraukite struktūrizuotus idėjų ir prototipų testavimo būdus nuo ankstyvųjų etapų, kad sumažintumėte nesėkmės riziką.
- ✓ Greitai ir lanksčiai spęskite greitai besikeičiančias situacijas
- ✓ Nustatykite ilgalaikius, vidutinės trukmės ir trumpalaikius tikslus
- ✓ Apibrėžkite prioritetus ir planuokite veiksmus

4.1	VERSLO FINANSAI IR NAUJOS FINANSINĖS PRIEMONĖS
Bendras aprašymas	Šios pamokos metu sužinosite apie bendrą organizacijos finansų valdymą. Sužinokite, kaip užsidirbti naudojant įvairias šiuolaikines finansines priemones ir procedūras, taip pat alternatyvias taktikas ir planus. Išsamiau išnagrinėsite šiuos dalykus: ○ Apskaita ir finansai ○ Investicijos ○ Finansavimo galimybės ○ Sprendimai dėl dividendų ○ Skolų mažinimo planas ○ Ilgalaikio finansavimo galimybės ○ Finansinė programinė įranga ir paslaugos skaitmeniniame amžiuje Rėmimas ○ Sutelktinis finansavimas
Tikėtini rezultatai	• Nustatykite visą turto, kuris bus išlaikytas jūsų įmonėje, kiekį • Sujunkite šį turtą su įmonės rizikos profiliais • Pasirinkite finansavimo šaltinius, kurie sukurs geriausią kapitalo struktūrą

	• Suplanuokite ir nuspręskite, kaip padalinti ar išlaikyti savo įmonės pajamas • Priimkite gerus investavimo sprendimus, kad išvengtumėte skolų
Vertintojo gairės	Finansų ekspertas taikys mokymosi rezultatų matavimo metodą, nagrinėdamas konkrečius rezultatus. Kita vertus, tie, kurie vertins, gali tai padaryti naudodami žemiau esančią platformą. Dalyviai aktyviai dalyvaus procese, kad padėtų jiems prisitaikyti prie jo ir paspartintų mokymąsi. Šiuo atveju bus naudojamas mokymosi darant metodas.
Vertinimo metodai	Mentoriai turėtų būti susipažinę su finansiniais skaičiavimais, kad galėtų padėti atlikti šį skyrių. Todėl prieš pradedant veiklą verta peržvelgti priemones ir gaires, kurios bus naudojamos veikloje. Prieš dalyvaudami veikloje, kuriai jų reikia, mentoriai turėtų pasipraktikuoti naudoti unikalius įrankius. Mentoriai visų pirma turi atlikti šiuos veiksmus: ○ Prireikus teikti pagalbą ir patarti stažuotojams. ○ Sekite mokymų tikslus ir uždavinius, kad juos pasiektumėte. ○ Išnagrinėkite stažuotojų atliktus darbus. ○ Skatinkite mokinius dirbti komandoje. ○ Jei reikia, pasikonsultuokite su mokiniais po treniruotės. ○ Skatinkite mokinius kurti savo verslą.
Inovacijų elementai	Dalyviai aktyviai dalyvaus procese, kad padėtų jiems prisitaikyti prie jo ir paspartintų mokymąsi. Patirtinis mokymasis yra naujoviškas šio kurso elementas

4.2	ANALITINĖ APSKAITA
Bendras aprašymas	Šiame kurse sužinosite apie apskaitos sąvokas ir kaip skaityti balansą bei pelno (nuostolio) ataskaitą, kad aiškiai suprastumėte įmonės finansinę padėtį. Taip pat sužinosite, kaip apskaičiuoti pelną ir nuostolius pagal veiklą, stebėdami išlaidų ir pajamų sąskaitas pagal kategorijas. Išsamiau išnagrinėsite šiuos dalykus: ○ Kiekvienos prekės ir paslaugų linijos apibrėžimas ○ Nauda ir išlaidos ○ Plėtra (kur norime būti po 3 metų) ○ Praktikuokite su realaus gyvenimo scenarijais. ○ Išlaidų ir išteklių įvertinimas (IG, ROE, ROS ir kt.)

	○ Planuokite savo finansus
Tikėtini rezultatai	● Pradėkite mąstyti ekonomiškai ● Pripažinkite pagrindines problemas, kurios gali turėti įtakos jūsų finansiniam planui ● Išnagrinėkite įvairius išlaidų pavyzdžius organizacijoje ● Norėdami priimti geriausius strateginius sprendimus, turite turėti ilgalaikę viziją. ● Išmintingai naudokite savo įmonės lėšas, kad pasiektumėte turto didinimo ir rizikos mažinimo tikslą ● Faktinių išlaidų apskaičiavimas ● Rizikos vertinimas ● Susiliekit su rinkodaros ir valdymo sprendimų priėmimu
Vertintojo gairės	Vertintojai turėtų turėti biudžeto sudarymo ir analitinės apskaitos patirties, mokėti kontroliuoti skaičiavimus ir aiškiai perteikti procesą. Mentoriai visų pirma turi atlikti šiuos veiksmus: ○ Prireikus teikti pagalbą ir patarti stažuotojams. ○ Sekite mokymų tikslus ir uždavinius, kad juos pasiektumėte. ○ Išnagrinėkite stažuotojų atliktus darbus. ○ Skatinkite mokinius dirbti komandoje. ○ Jei reikia, pasikonsultuokite su mokiniais po treniruotės. ○ Skatinkite mokinius kurti savo verslą.
Vertinimo metodai	Tai, kad į juos atsakoma analizuojant sunkumus, rodo, kad mokiniai supranta dalyką. Šia prasme jų gali būti paprašyta seminario pabaigoje parašyti pastraipą, kurioje trumpai apibūdintų, ko jie išmoko per mokymus.
Inovacijų elementai	Dalyviai aktyviai dalyvaus procese, kad padėtų jiems prisitaikyti prie jo ir paspartintų mokymąsi. Patirtinis mokymasis yra naujoviškas šio kurso elementas

4.3	FINANSINIS SPRENDIMAS VERSLO TVARUMUI UŽTIKRINTI
Bendras aprašymas	Finansų valdymas iš esmės yra verslo plano parengimas ir užtikrinimas, kad visi padaliniai nenutrūks. Tinkamo finansų valdymo sukūrimas ir protingų sprendimų priėmimas padeda užtikrinti ilgalaikį verslo gyvybingumą. Šis kursas mokys dalyvius apie finansinį planavimą šioje aplinkoje. Jie išmoks sukurti kapitalo struktūrą, atrasti ir panaudoti tinkamus finansavimo šaltinius, paskirstyti ir valdyti pelną. Išsamiau išnagrinėsite šiuos dalykus: ○ Finansų valdymas ○ Investicijos ○ Finansavimo galimybės ○ Sprendimai dėl dividendų ○ Skolų mažinimo planas
Tikėtini rezultatai	● Apskaičiuokite bendrą turto kiekį, kuris bus laikomas jūsų įmonėje. ● Sujunkite šį turtą su įmonės rizikos profiliais. ● Pasirinkite finansavimo šaltinius, kurie sukurs geriausią kapitalo struktūrą. ● Išmintingai naudokite savo įmonės lėšas, kad pasiektumėte turto didinimo ir rizikos mažinimo tikslus. ● Priimkite sprendimą, kaip padalinti ar išlaikyti savo įmonės pajamas. ● Priimkite gerus investavimo sprendimus, kad išsvengtumėte skolų.
Vertintojo gairės	Tie, kurie padės veiklos dalyviams, turėtų būti susipažinę su finansinių sprendimų priėmimo ir investavimo strategijomis. Mentoriai visų pirma turi atlikti šiuos veiksmus: ○ Prireikus teikti pagalbą ir patarti stažuotojams. ○ Išnagrinėkite stažuotojų atliktus darbus. ○ Skatinkite mokinius dirbti komandoje. ○ Jei reikia, pasikonsultuokite su mokiniais po treniruotės.
Vertinimo metodai	Gebėjimas studijuoti ir paaiškinti, kas yra turto maksimizavimo ir rizikos mažinimo analizė, taip pat susikurti ir pristatyti investavimo strategiją, net jei ji nėra išsamiai, yra svarbiausi mokymosi pažangos žymenys. Be faktinių konkurentų, turite nustatyti elementus, lemiančius konkurencingumo lygį verslo aplinkoje, kad užtikrintumėte savo

	konkurencingumą. 5 Porterio pajėgos yra veiksmingas būdas tai padaryti. Sukurkite Porterio penkių jėgų analizę savo verslumo idėjai ir pristatykite ją savo mentoriui kitoje sesijoje.
Inovacijų elementai	Dalyviai aktyviai dalyvaus procese, kad padėtų jiems prisitaikyti prie jo ir paspartintų mokymąsi. Patirtinis mokymasis yra naujoviškas šio kurso elementas

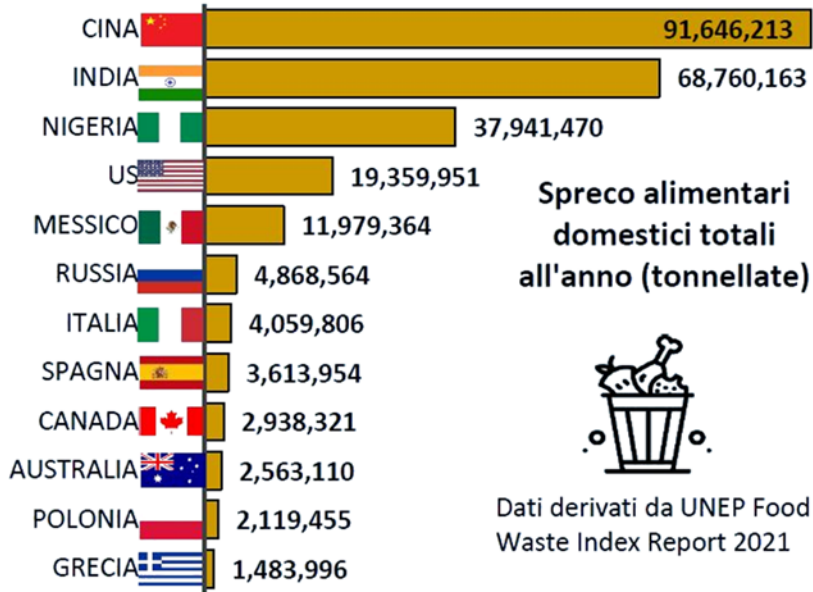
4.4	VERSLO PLANO KŪRIMAS
Bendras aprašymas	Pagrindinis šio seminaro tikslas yra išmokyti jus sudaryti verslo planą, remiantis ankstesnių seminarų informacija ir rezultatais. Verslo plano tikslas – išsiaiškinti, kaip bus vykdoma jūsų socialinės įmonės (pelno ar ne pelno) iniciatyva. Verslo planas gali būti naudojamas norint „parduoti“ ar finansuoti idėją galimiems investuotojams, arba jis gali būti naudojamas kaip vadovas verslo plano įgyvendinimo etape. Jis gali būti naudojamas tiek didinant, tiek plėtojant, tiek kuriant įmonę. ○ Verslo plano santrauka ○ Kas turėtų būti verslo plane ○ Patarimai, kaip rašyti verslo planą ir kaip parašyti verslo planą
Tikėtini rezultatai	● Nustatykite svarbiausius įmonės plano aspektus. ● Sukurkite savo įmonės plano santrauką, kad skaitytojai galėtų geriau suprasti visą dokumentą. ● Paruoškite ilgalaikį verslo planą, kuriame būtų gera rinkodaros ir finansinė strategija.
Vertintojo gairės	Kadangi šiame etape vyksta verslo plano sintezė, pedagogai turi suprasti, kaip kiekvieną rezultatą įtraukti į procesą. Todėl prieš seminarą labai svarbu išnagrinėti procesą. Labai svarbu tiksliai ir nedviprasmiškai informuoti seminaro dalyvius, kaip kiekvieno seminaro metu gauti veiklos rezultatai bus panaudoti verslo strategijoje. Mentorai visų pirma turi priminti dalyviams, ką jie išmoko ankstesniuose seminaruose, ir apibendrinti rezultatus. ○ Pateikite reikiamą teorinę informaciją. ○ Būkite atsakingas už praktinius užsiėmimus ○ Prireikus suteikite besimokantiejiems paramą ir patarimus.

	○ Norėdami baigti treniruotes, laikykitės tikslų ir uždavinių. ○ Išnagrinėkite atliktus stažuotojų darbus. ○ Skatinkite savo mokinius bendradarbiauti.
Vertinimo metodai	Pagrindinis vertinimo būdas – mentoriai, kurie anksčiau dominavo kiekviename verslo plano žingsnyje, patikrinti dalyvių sukurtus ir pateiktus rezultatus.
Inovacijų elementai	Dalyviai aktyviai dalyvaus procese, kad padėtų jiems prisitaikyti prie jo ir paspartintų mokymąsi. Patirtinis mokymasis yra naujoviškas šio kurso elementas

Atvejo tyrimai

PAVADINIMAS	MOKSLINIS MOKSLAS JUMS
SEKTORIUS	INFORMACINIŲ RYŠIŲ TECHNOLOGIJA (IKT)
1. Įvadas	SciFY yra ne pelno siekianti organizacija, kurianti pažangiausias IRT sistemas ir laisvai siūlanti jas visiems, įskaitant dizainą, įgyvendinimo detales ir reikalingą pagalbą, kad išspręstų realias problemas. 2012 m. Atėnuose įkurta SciFY sėkmingai sukūrė novatoriškus produktus ir paslaugas bei pelnė svarbių apdovanojimų, įskaitant vieną Graikijos Respublikos prezidento.
2. Iššūkis	ES į mokslinių tyrimų programas investuoja milijardus eurų. Konsorciškai mokslinių tyrimų institucijos ir didelės įmonės gauna milžiniškas sumas ir kuria nuostabias technologijas. Technologijos, kurioms reikia vos kelių mėnesių darbo, kad jos virstų puikiais produktais, galinčiais pakeisti net mūsų gyvenimus. Tačiau dauguma jų ilgus metus lieka nenaudojami juos sukūrusių institucijų sienose. Atrodo beprotiška, tačiau labai retai kas perima tą mažą darbą, kuris lieka, kad į kasdienį gyvenimą būtų įtraukti geriausi tyrimų rezultatai. Be to, mokslininkai paprastai tiesiog negali suprasti, kokį poveikį technologijų produktas gali turėti kasdieniame gyvenime, jei jis bus taikomas draugiškai ir prieinamai.
3. Sprendimas	SciFY naudoja tyrimų rezultatus ir formuoja verslininkų, savanorių, tyrėjų ir galutinių vartotojų bendruomenę, kuri kuria naudingus produktus, kad išspręstų tikras problemas. Ir tada siūlo juos visiems nemokamai. Organizacija kuria ir laisvai dalijasi technologinėmis priemonėmis, žiniomis ir telkia tinklus, kad pasiektų rezultatus minėtose poveikio srityse. Pagrindiniai siūlomi sprendimai yra šie: IT įrankiai NVO (savanorių / naudos gavėjų valdymas), toks kaip: VoluntEasy (internetinė savanorių / naudos gavėjų valdymo vertinimo platforma) ir Miestas R Us (Crowdsourcing platforma miesto mylėtojams). Elektroninės demokratijos įrankiai, kaip DemocracIT (Atvirojo kodo, atviro tipo bendradarbiavimo platforma, skirta komentuoti ir komentuoti viešąsias konsultacijas) ir Fireathon (socialinė iniciatyva, kurios metu piliečiai teikia idėjas ir sprendimus, kaip užkirsti kelią gaisro nelaimėms). Pagalbinės technologijos žmonėms su negalia, kaip internetinės programos, pvz. IC tyrimas (ugdomoji programa

	mokiniams, turintiems regėjimo negalią) ir DiaAnoia (išmaniojo telefono programėlė, skirta pacientams, sergantiems demencija ir juos slaugytojams), tokie įrenginiai kaip FelRd (prietaisas, leidžiantis žmonėms, negalintiems naudotis pirštais, valdyti buitinius prietaisus), IRT sistemos, pvz. Kalbėkite ir žaiskite (IKT sistema, leidžianti žmonėms su negalia bendrauti su aplinka, būti savarankiškesniems laisvalaikio ir treniruotis bei mankštintis reabilitacijai namuose, vadovaujant terapeutui) ir elektroninius žaidimus, pvz. „Memorių studija“ (žaidimų platforma akliems). Dirbtinio intelekto sprendimai, toks kaip NaujaSuma programa, skirta kurti automatines naujienų santraukas iš daugelio šaltinių dviem kalbomis ir siūlyti jas nemokamai. Edukacinė veikla, pavyzdžiui, seminarai, edukaciniai užsiėmimai ir edukaciniai žaidimai.
4. Nauda	Pagrindinė SciFY veiklos nauda visuomenei yra: - Dirbtinio intelekto aukščiausios technologijos (mokymasis mašininio būdu, natūralios kalbos analizė, kompiuterinis matymas ir kt.) panaudojimas gudriems iššūkiams įveikti. - Galingų partnerių tinklų (universitetų, mokslinių tyrimų institucijų, NVO ir įmonių) kūrimas naujiems bendradarbiavimo sprendimams kurti. - Realūs sprendimai nemokamai. - Nemokamai dalinkitės žiniomis/atvirkite žinias (atvirojo kodo kodai, dalinkitės sukurtų įrenginių planais, praneškite apie mūsų tyrimų rezultatus ir organizuokite mokymus).
5. Rezultatas	Iš viso daugiau nei 137 000 tiesioginių naudos gavėjų (daug daugiau netiesioginių) ir 37 organizacijos gavo naudos iš sprendimų ir siūlomų IRT produktų. „SciFY“ gavo pasaulinį apdovanojimą už pagalbines technologijas (žaidimas akliems) ir pateko į 5 % geriausių socialinių ataskaitų ir atskaitomybės Graikijoje. Galiausiai, SciFY pritraukia didelį donorų tinklą (labdaros organizacijas, ĮSA, fondus, nacionalines ir tarptautines valdžios institucijas) ir į projektų bei veiklų įgyvendinimą įtraukia savanorių tinklą.
6. Šaltinis	http://www.scify.gr/site/en/

PAVADINIMAS	„REGUSTO“, paleiskite																										
SEKTORIUS	MAISTAS																										
1. Įvadas	2015 m. ONU parengė 17 tvaraus vystymosi tikslų, įtraukdami juos į 2030 m. darbotvarkę: 12.3 punkte konkrečiai kalbama apie tvarią maisto gamybą. Be kita ko, iki 2030 m. siekiama „mažmeninės prekybos ir vartotojų lygmeniu perpus sumažinti pasaulio maisto švaistymą vienam gyventojui ir sumažinti maisto nuostolius grandinėse. Maisto švaistymas yra paradoksali problema, lyginant su bado skaičiumi pasaulyje: jei pavyktų kad nešvaistytų maisto, galėtume pamaitinti dar vieną žmogų iš keturių. Nors beveik 40 % viso pasaulyje pagaminamo maisto išmetama, trys milijardai žmonių Žemėje negali sau leisti kasdien pavalgyti sveiko maisto, o 250 mln. . Norint tinkamai suprasti klausimą, svarbu atskirti prarastą maistą nuo išekvoto maisto. Pirmajai kategorijai priskiriami maisto produktai, kurie nepasiekia mūsų namų, bet yra išmetami po surinkimo (arba paskerdimu, jei tai mėsa): FAO skaičiavimais, 2019 m., apie 14% viso pagaminamo maisto prarandama gatvėje. tampa nevalgomais prieš pasiekiant mūsų lėkštes. Kitokia yra švaistomo maisto problema, kuri, remiantis UNEP (Jungtinių Tautų aplinkos programos) 2021 m. Maisto atliekų indekso ataskaita, sudarytų 17% viso pagaminamo maisto, o 2019 m. būtų pasiekusi 931 toną. gamyba ir tiekimas, įskaitant nuostolius po derliaus nuėmimo“. Spreco alimentare totale per paese  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Pašalys</th> <th>Spreco alimentare totale (tonnellate)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CINA</td> <td>91,646,213</td> </tr> <tr> <td>INDIA</td> <td>68,760,163</td> </tr> <tr> <td>NIGERIA</td> <td>37,941,470</td> </tr> <tr> <td>US</td> <td>19,359,951</td> </tr> <tr> <td>MESSICO</td> <td>11,979,364</td> </tr> <tr> <td>RUSSIA</td> <td>4,868,564</td> </tr> <tr> <td>ITALIA</td> <td>4,059,806</td> </tr> <tr> <td>SPAGNA</td> <td>3,613,954</td> </tr> <tr> <td>CANADA</td> <td>2,938,321</td> </tr> <tr> <td>AUSTRALIA</td> <td>2,563,110</td> </tr> <tr> <td>POLONIA</td> <td>2,119,455</td> </tr> <tr> <td>GRECIA</td> <td>1,483,996</td> </tr> </tbody> </table> Spreco alimentari domestici totali all'anno (tonnellate)  Dati derivati da UNEP Food Waste Index Report 2021	Pašalys	Spreco alimentare totale (tonnellate)	CINA	91,646,213	INDIA	68,760,163	NIGERIA	37,941,470	US	19,359,951	MESSICO	11,979,364	RUSSIA	4,868,564	ITALIA	4,059,806	SPAGNA	3,613,954	CANADA	2,938,321	AUSTRALIA	2,563,110	POLONIA	2,119,455	GRECIA	1,483,996
Pašalys	Spreco alimentare totale (tonnellate)																										
CINA	91,646,213																										
INDIA	68,760,163																										
NIGERIA	37,941,470																										
US	19,359,951																										
MESSICO	11,979,364																										
RUSSIA	4,868,564																										
ITALIA	4,059,806																										
SPAGNA	3,613,954																										
CANADA	2,938,321																										
AUSTRALIA	2,563,110																										
POLONIA	2,119,455																										
GRECIA	1,483,996																										

2. Iššūkis	Kovai su švaistymu pastaraisiais metais buvo sukurtos įvairios iniciatyvos, įtraukiančios maisto sektoriaus įmones: viena tokių – „Regusto“.
3. Sprendimas	„Regusto“ buvo įkurta 2016 m., siekiant užkirsti kelią ir sumažinti maisto švaistymą pelno ir ne pelno sektoriuose, veikiant pagal žiedinės ekonomikos logiką. 2018 m. ji sukūrė kovos su švaistymu įrankį, kuris laikomas vienu iš pirmųjų naujoviškų priemonių, padedančių išvengti ir sumažinti maisto švaistymą HoReCa sektoriuje. Mobilioji programa, jungianti restoranų pasaulį su klientais, kad būtų išvengta galimų atliekų. Iš tikrųjų per Regusto platformą įmonės gali parduoti ir dovanoti savo produktus ne pelno organizacijoms ir susijusioms asociacijoms. Remiantis novatorišku maisto dalijimosi labdarai modeliu, ji naudoja blokų grandinės technologiją, galinčią padaryti ekonominius srautus ir produktų perkėlimą iš pelno siekiančios įmonės į instituciją skaidresni.
4. Nauda	COME FUNZIONA REGUSTO  Platforma vadovaujasi B2B modeliu (terminas, vartojamas apibūdinti elektronines komercines operacijas verslas verslui, kurios yra atliekamos tarp įmonių korporatyvinėje rinkoje ir išskiriamos tarp įmonių ir galutinių vartotojų, vietoj jų nurodomas terminas B2C., ty Verslas vartotojui, red.) ir veikia kaip žiedinė solidarumo rinka, per kurią stebime ir registruojame prekybą visoje Italijoje. Šiandien platformoje veikiantys subjektai sandėlyje randa daugiau nei 250 maisto ir ne maisto įmonių, kurios dovanuoja tiek pagrindinius, tiek neesminius produktus.

5. Rezultatas

Platforma gali apskaičiuoti ir stebėti socialinį ir aplinkos poveikį, naudodama rodiklių rinkinį, leidžiantį automatiškai kiekybiškai įvertinti kiekvieną susektą auką. Tiesą sakant, jis apskaičiuoja naudojamo produkto poveikį aplinkai ir socialinį poveikį ne atliekoms.

Tam jis analizuoja produkto gyvavimo ciklą nuo jo dovanojimo momento ir kiekvienam sandoriui išmatuoja paskirstytą ekvivalentišką maistą, sutaupytą CO₂ ir vandens kiekį.

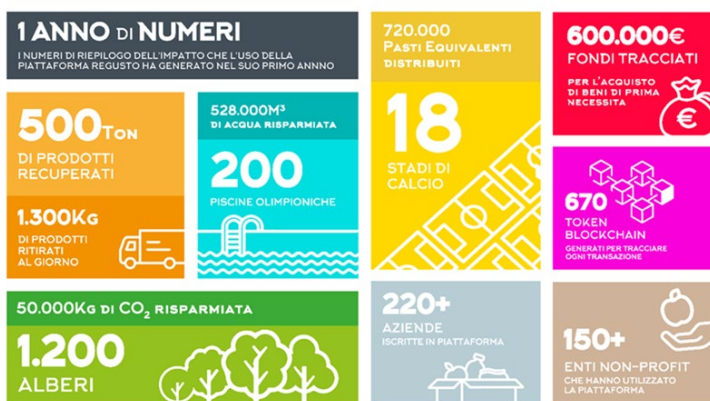
Tada duomenis patvirtina trečioji šalis „RSM International“, kuri įmonei pateikia duomenų, kurie gali būti naudojami socialinei ataskaitai, sertifikatai.

GLI INDICI DI IMPATTO CSR

Grazie ad algoritmi proprietari, la piattaforma genera indici CSR di impatto ambientale e sociale calcolando automaticamente la quantità di CO₂ risparmiata e le persone raggiunte con beni donati e venduti.



Iki 2021 m. gruodžio mėn. atnaujinti duomenys rodo, kad iki šiol per „Regusto“ buvo parduota daugiau nei 730 tonų maisto ir ne maisto produktų, iš kurių apie 40% paaukota, o iš viso virš 1 mln. tonų CO₂. . Parduodamos produkcijos vertė – per 1,3 milijono eurų.



Be „blockchain“ logika pagrįstos platformos, „Regusto“ sukūrė projektą „Mobile App“, skirtą kovoti su maisto švaistymu naudojant „Proximity Marketing“ technologiją.

Regusto programėlė iš karto pasirodė esanti kaip niekad efektyvi priemonė ir teikianti didelę naudą tiek restoranų savininkams, tiek klientams. Mechanizmas paprastas: dalyvaujantys restoranai gali pasiūlyti savo patiekalus išsinešimui su paskutinės minutės gyvais pasiūlymais, o vartotojas, atsisiuntęs programėlę ir radęs tinkamiausią pasiūlymą, beliks pasirinkti norimą patiekalų kiekį. , įdėkite jį į virtualų pirkinių krepšelį ir atlikite operaciją, taip pat pasirinkdami

pageidaujamą atsiėmimo laiką. Kiekvienas užsakymas yra susietas su slapto kodu, kuris turi būti parodytas restorano savininkui, norint atsiimti savo Regusto krepšį.



Artumo rinkodara yra pagrindinė priemonė, kad jau ambicingas projektas būtų realus. Dėl artumo Regusto programėlė yra ne tik „virtualus meniu“, o sistema, leidžianti restorano savininkui pranešti apie savo pasiūlymus realiu laiku per pranešimus, siunčiamus tiesiai klientui, esančiam šalia jo restorano, taip privileijuojant jį sustoti pirkti.

Naudodamas specialią žiniatinklio platformą, restorano savininkas gali užpildyti arba modifikuoti su savo restoranu susijusią kortelę, parengti meniu, siūlyti siūlomus patiekalus ir studijuoti savo rinkodaros strategijas.

Visa ši informacija, realiuoju laiku atnaujinama REGUSTO programėlėje, bus prieinama vartotojams, kurie nesunkiai ras sau artimiausius pasiūlymus. Be to, prekybininkai gali sudominti žmones, teikdami geografiškai lokalizuotus pranešimus ir atsižvelgdami į jų skonį bei pomėgius, teikdami tikslinę ir neinvazinę paslaugą.

Programėlė yra labai vertinama parama visiems tiems, kurie dėl studijų ar darbo neturi laiko ar galimybės užsukti į virtuvę ir nori skanaus, maistingo ir galbūt jau paruošto patiekalo, nebūtinai kreipiantis greito maisto ar platintojų. Su šia sistema galima stebėti restoranų maisto perteklių ir juos valdyti dovanojant, pavyzdžiui, ne pelno organizacijoms.

6. Šaltinis	https://www.nearit.com/it/regusto-combattere-lo-spreco-alimentare-con-la-tecnologia https://regusto.eu/index.php/2021/07/22/nuovi-strumenti-per-combattere-lo-spreco-alimentare-le-regusto-bag-come-case-history-di-sensibilizzazione-alla-sostenibilita/ https://regusto.eu/index.php/come-funziona/ https://www.secondowelfare.it/poverta-alimentare/il-contrasto-allo-spreco-e-alla-poverta-alimentare-durante-la-pandemia-le-esperienze-sinergiche-di-spesasospesa-org-e-regusto/
--------------------	--

PAVADINIMAS	MAZGINIAI
SEKTORIUS	MADOS IR STILIŲ VALDYMAS

1. Įvadas	„The Knotty Ones“ yra Lietuvos moterų verslininkų sukurtas prekės ženklas. „Knotty Ones“ įkūrė trys geriausios draugės – Sandra, Danutė ir Akvilė. Jų vidinė motyvacija yra tikėjimas, kad malonu būti šauniam, bet šaunu būti maloniam. Kaip ir daugelis kitų dvidešimties metų amžiaus merginų, daug laiko praleido vaikydamosi naujausių mados tendencijų ir mados. Tai greitai pradėjo keistis dar 2014 m., kai jie ėmė laisvo laiko keliauti po Pietryčių Aziją, kur sužinojo apie tamsiąją greitosios mados industrijos pusę. Šiandien jaunieji verslininkai, įsikūrę tarp Bruklino (Niujorkas) ir Vilniaus (Lietuvos), po vieną mežginį siekia pramonės kaitos. Įmonė Mezgimo akademija, Ltd. įkurta 2017 m.
2. Iššūkis	Neradus tvaraus, šiuolaikiško stiliaus ir patogios mežginio, merginos ryžosi tai padaryti pačios. Jaunieji verslininkai pradėjo kurti savo verslo modelį. Mados ir drabužių gamybos pramonė visada reikalauja didžiulės rankų darbo jėgos. Juos sukrėtė tai, kad visame pasaulyje dirba milijonai drabužių siuvėjų, dauguma jų buvo moterys, dirbančios sunkiomis, nežmoniškoms sąlygoms ir gaunančios labai mažus atlyginimus. Kita vertus, jie žinojo, kad daugelis Lietuvos moterų turi mezgimo įgūdžių, tačiau nepakankamai organizacinių, kad užsidirbtų iš šios veiklos. Kitas iššūkis buvo išspręsti problemą, susijusią su megžto drabužio stiliumi: jis turėtų būti modernus, kad atitiktų šių dienų moterų poreikius, nors turėtų turėti tradiciškumo ir paveldo pojūtį, kad būtų visiškai tvarus.

3. Sprendimas	„Knotty Ones“ merginos nusprendė įdarbinti amatininkes, daugiausiai namuose gyvenančias mamas, visoje Lietuvoje. Dauguma jų gyvena kaimuose ir miesteliuose, kur darbo vietų itin trūksta. Jiems buvo pasiūlyta įsitraukti į verslą. Moterys pradėjo uždirbti teisingą atlyginimą, kad galėtų išlaikyti save ir savo šeimas. Jie dirba laisvomis valandomis, saugioje aplinkoje ir tuo mėgaujasi. Prekės ženklo „Knotty Ones“ gaminiai – rankų darbo naminiai megztiniai, pamėgti vaikų, jaunuolių, senjorų ir net verslo moterų. Produkto dizaino sprendimas buvo įkvėptas senosios mokyklos šiaurės mezgimo amato – jie orientuoti į šiuolaikinę estetiką ir minimalų dizainą. Šiandien parduodami įvairūs modeliai, kuriuos galima užsisakyti vienetinei gamybai. Kompanija priėmė sąmoningą sprendimą naudoti tik 100 procentų natūralias medžiagas, atsisakė poliesterio pluoštų, kuriems reikia šimtų metų suskaidyti atliekas, tačiau iš tikrųjų dauguma mados kompanijų dažniausiai naudoja drabužių gamybai.
4. Nauda	Verslininkai sukūrė platformą, kuri mezgėjams suteikė realų šansą įgyvendinti savo svajones. Kiekvienas pirkiny s įgalina amatininkes Lietuvos kaimo vietovėse turėti stabilų darbą, teisingą atlyginimą, finansinę nepriklausomybę ar papildomus aprūpinimus. Trys moterys verslininkės, be gamybos užsakymų, teikia paramos sistemą ir mentorystę, padedančią joms tikrai įvaldyti amatus. Jie taip pat moko mezgėjus vesti apskaitą, tvarkyti inventorių ir siuntas, patarti kitiems komandos nariams. Šie nauji įgūdžiai gali padėti jiems augti karjeroje. Verslo savininkės – Danutė, Akvilė ir Sandra – nepaisant iššūkių išlaikyti pusiausvyrą tarp verslo reikalų ir asmeninio gyvenimo – įgyja jėgų dalyvaujant „moterys remia kitas moteris“ verslo modelyje ir jaučia tvarumo realybę. mada labiau prieinama.
5. Rezultatas	Verslo įmonė auga pagal darbuotojų skaičių (nuo 2 iki 10), taip pat neša finansinį rezultatą, kuris 2017-2020 m. laikotarpiu išaugo 10 kartų. Klientai aptarnaujami išskirtiniu ir tiesioginiu pardavimu, vengiant tradicinių antkainių. Klientai yra sąmoningi pasauliniu mastu, jaučiasi gerai, prisideda prie tvarumo ir dalyvauja socialinės gerovės labui, vilkėdami su meile pagamintą megztinį.

6. Šaltinis

<https://www.theknottynes.com/>;
Atsisakyti greitosios mados – Vimeo.com

PAVADINIMAS	Merill kaimo tinklas – agroturizmas Maltoje
SEKTORIUS	Agroturizmas
1. Įvadas	Atostogos, kurios yra susijusios su agroturizmu, gali būti apibrėžiamos kaip tokios, kurios sujungia žmogų su gamta ir žemės ūkiu. Tai galima pasiekti tiesiog apsistojus gyvenamajame name, kuris yra apsuptas žemės ūkio ir gamtos. Tai leidžia asmeniui patirti tokią aplinką. Be to, žengdamos žingsnį toliau, įmonės taip pat gali vykdyti veiklą, tiesiogiai susiejančią asmenį su gamta ar žemės ūkio veikla. Tokios veiklos pavyzdžiai yra vaisių rinkimas, žygiai pėsčiomis ar net maisto gaminimo pamokos naudojant vietoje užaugintus produktus. „Merill“ siūlo agroturizmą Viduržemio jūros saloje Maltoje. Pasak jų interneto svetainės, „Merill suburia daug [Maltos] ūkininkų, veisėjų ir amatininkų. Per šį tinklą turistai ir vietiniai gyventojai turi galimybę susipažinti su gražiomis Maltos salų kaimo vietovėmis ir vartoti tikrus vietinius produktus. Mūsų misija – puoselėti vietiniams ir turistams alternatyvias patirtis, kurios tiesiogiai prisideda prie aplinkos tausojimo ir kaimo bendruomenių įgalinimo. Bėgant metams buvo įkurtas Merill kaimo tinklas. Dabar tinklas veikia kaip socialinė įmonė, o pagrindinis jo tikslas – didinti informuotumą apie vietos žemės ūkį, atgaivinti tradicijas ir suteikti kaimo bendruomenei galimybę tvariai įvairinti savo pajamas. Du pagrindiniai tinklo ramsčiai yra kaimo turizmas ir vietiniai produktai. Abiem atvejais stengiamės sukurti pridėtinę vertę ūkininkų ir amatininkų vietoms ir gaminiams bei sumažinti atotrūkį tarp gamintojo ir vartotojo – taip tikimės padėti kaimo bendruomenei padaryti savo produktus ir paslaugas labiau prieinamas tiek turistams, tiek vietiniams gyventojams. ,
2. Iššūkis	Įmonė buvo įkurta 2010 m., kai Maltoje agroturizmas ar ekologinis turizmas iš tikrųjų nebuvo prieinamas arba nebuvo svarstomas. Todėl „Merill“ buvo pirmoji įmonė, siūlanti tokią paslaugą Maltoje. Iššūkis pirmiausia buvo nustatyti, kaip bus formuojama ekoturizmo koncepcija Maltos salynui ir jų aplinkai. Antra, įmonei reikėjo nustatyti, kaip geriausiai sujungti vartotoją su įvairiais elementais, susijusiais su vietos aplinka ir žemės ūkiu, kartu suteikdama autentišką patirtį ir produktus, be aplinkos apsaugos.

3. Sprendimas	Siekdama įveikti minėtus iššūkius, pagrindinė Merill užduotis buvo identifikuoti asmenis, NVO ir įmones Maltoje ir su jais susisiekti, kurie laikytųsi panašių principų, kuriuos Merill norėjo sukurti per savo paslaugas. Tai taip pat pasirodė sudėtinga, tačiau jie sugebėjo užmegzti ryšius ir glaudžiai bendradarbiauti su trimis Maltos verslininkais, kurių interesai buvo panašūs. Jie taip pat tyrinėjo, kas daroma kitose šalyse, kad susidarytų savo nuomonę ir apibrėžimą, kaip ekoturizmas atrodytų Maltoje." Gana greitai supratome, kad tausodami aplinką turime glaudžiai bendradarbiauti su pagrindiniais veikėjais. – būtent smulkieji ūkininkai ir jų šeimos. Manome, kad Maltos aplinka išlieka gyva daugiausia dėl vietos ūkininkų, kurie kartu su kitomis suinteresuotosiomis šalimis nenuilstamai dirbkite, kad mūsų kaimas būtų žalias. Todėl „Merill“ sudarė daugiau tinklo, jungiančio tokias suinteresuotąsias šalis. „Bėgant metams buvo kuriamas Merill kaimo tinklas. Dabar tinklas veikia kaip socialinė įmonė, o pagrindinis jo tikslas – didinti informuotumą apie vietos žemės ūkį, atgaivinti tradicijas ir suteikti kaimo bendruomenei galimybę tvariai įvairinti savo pajamas. Du pagrindiniai tinklo ramsčiai yra kaimo turizmas ir vietiniai produktai. Abiem atvejais stengiamės sukurti pridėtinę vertę ūkininkų ir amatininkų vietoms ir gaminiams bei sumažinti atotrūkį tarp gamintojo ir vartotojo – taip tikimės padėti kaimo bendruomenei padaryti savo produktus ir paslaugas labiau prieinamas tiek turistams, tiek vietiniams gyventojams. , padėdamas ūkininkams ir amatininkams toliau investuoti į savo kasdienes pastangas. „Merill“ taip pat siūlo užsiėmimus, kuriais gali mėgautis vietiniai gyventojai. Tai apima šeimos renginius ar net komandos formavimo veiklą. Todėl taip toliau skatinamos Merill laikomos vertybės tarp Maltos gyventojų, taip pat skatinamas vietos verslas. Tai ypač svarbu, nes užtikrina verslo klestėjimą net ir „mažo turizmo“ sezonais. http://www.merillecotours.com/content/concept
4. Nauda	• Merill įkūrė vietinę ūkininkų ir amatininkų bendruomenę Maltoje • „Merill“ skatina ir įgalina savo partnerius kurti pridėtinę vertę savo produktui • Merill pavyko užmegzti ryšį tarp Maltos ūkininkų ir amatininkų su vartotojais; tiek vietiniai, tiek lankytojai • Merill gali patenkinti tiek vietinius, tiek tarptautinius vartotojus • „Merill“ yra viena iš nedaugelio įmonių, teikiančių ekologines keliones Maltos kaimo vietovėse • „Merill“ suteikia vartotojams unikalių ir autentiškų patirties galimybių, kurios skatina vietinę žemės ūkio ir kultūros praktiką • Dėl to Merill padeda apsaugoti aplinką, taip pat vietos žemės ūkį ir kultūros praktiką ar tradicijas. • Merill įsitvirtino kaip ekologinio turizmo pramonės lyderė Maltoje.

5. Rezultatas	„Merill“ siūlo unikalias ir novatoriškas paslaugas Maltoje, kurios naudingos tiek vietiniams, tiek tarptautiniams klientams. Dėl galimybės organizuoti individualias ar grupines keliones dalyviai turi galimybę susipažinti su vietine kaimo aplinka ir pasinerti į vietinę žemės ūkio ir amatų praktiką. Dalyviai taip pat turės galimybę įsigyti originalių gaminių tiesiai iš gamintojų. Tokie produktai yra vynai, uogienės, medus, žemės ūkio produktai, sūriai ir tt. Produktai taip pat yra perdirbamose arba ekologiškose pakuotėse arba ekologinių kliūčių pavidalu, kad būtų toliau ištikimi savo misijai ir vertybėms. „Merill“ taip pat siūlo naujoviškas paslaugas, tokias kaip komandos formavimo renginiai ir šeimos klubų veikla, todėl Maltoje nuolat sukuriamą pridėtinę vertę vietinei aplinkai, taip pat žemės ūkio ir amatininkų sektoriams. Bendrovė taip pat leidžia saugoti natūralią aplinką Maltoje. Todėl „Merill“ siūlomos paslaugos ir produktai yra prieinami ir domina tiek vietinius, tiek tarptautinius vartotojus.
6. Šaltinis	http://merill.com.mt/EcoHampers https://www.facebook.com/merillmalta/photos/?ref=page_internal

PAVADINIMAS	VIEŠBUTIS ARŁAMÓW
SEKTORIUS:	TURIZMAS
1. Įvadas	Žiedinė ekonomika suteikia labai didelę galimybę pasiekti didesnį stabilumą ir pelningumą turizmo pramonėje. Tai ypač pasakytina apie tris sritis: tiekimo grandinę, bendrą verslo veiklą ir klientų aptarnavimą. Žiedinės ekonomikos įgyvendinimas šiame sektoriuje yra sudėtingas. Pramonė labai priklauso nuo linijinio modelio, naudoja daug pigių ir lengvai turimus išteklius. Kadangi ištekliai yra riboti, o ekonomikoje dominuojantis į vartojimą orientuotas linijinis modelis nebėra perspektyvus, vis daugiau viešbučių, restoranų ir SPA yra suinteresuoti pertvarkyti savo verslą į ekonomiškesnį modelį. Lenkijoje vienas iš viešbučių, naudojančių naujausią ekologišką sprendimą, yra viešbutis „Armalow“.
2. Iššūkis	Ministrų tarybos biuro poilsio centras Arłamove buvo įkurtas aštuntajame dešimtmetyje. Ji apėmė beveik 30 000 hektarų miškų, pievų ir kalvų teritoriją, aptvertą 100 km tvora. Čia išsėjos valstybės ir partijos garbūs asmenys, ypač medžioklės entuziastai. 1989 m. vyriausybės kurortas baigėsi. 2006 m. kurortą nusipirko inžinierius-išradėjas Antoni Kubicki iš Pževorsko. Jis įkūrė įmonę „Hotel Arłamow SA“, o 2010 m. pradėjo naujo viešbučio statybą ir esamo pastatų komplekso plėtrą bei modernizavimą. Kertinį akmenį statybai 2010 m. spalį padėjo Lechas Walesa. Visas kompleksas, kaip Rytų Europos sporto ir kongresų centras, pradėtas eksploatuoti 2014 m. pradžioje. Projektas gavo ES finansavimą (daugiausia dėl ekologinės vertės).
3. Sprendimas	Nuo pat savo veiklos pradžios Arłamów daugiausia dėmesio skyrė ekologiinei veiklai ir sprendimams. Tai didžiulis kompleksas, esantis tarp gamtos, todėl su aplinka elgiasi pagarbiai ir rūpestingai. Viešbutis saugo supančią gamtą ir remia ją vykdydamas plačią ekologinę veiklą.
4. Nauda	Ekologiškas sprendimas „Arłamów“ viešbutyje: 1. nuosava termofikacinė elektrinė su trigeneracine technologija, viena moderniausių ir didžiausių tokio pobūdžio Lenkijoje, kuri kaip kurą naudoja medienos biomasę; 2. nuosavas šiltnamio, kuriame auginamos žolelės ir daržovės be trąšų ir purškalo, naudojamas viešbučio virtuvėje ruošiant maistą visuose restoranuose; 3. nuosavas bitynas; 4. maisto atliekų kompostavimo mašina, kuri veikiant temperatūrai jas paverčia išankstiniu kompostu, naudojamu kogeneraciniame elektriniame energijai gaminti; 5. plastikinių puodelių, tūbelių ir stalo įrankių atsisakymas; 6. atliekų rūšiavimas; 7. įsitraukti į JSA veiklą, pavyzdžiui, sodinti medžius, statyti avilius ir statyti namelius ežiams bei paukščiams; Arłamow darbuotojai ir svečiai per metus pasodina apie 300 medžių; 8. vadinamosios „žaliosios sienos“ viešbutyje yra biofilijos elementas, kuris teigiamai veikia Svečių ir Darbuotojų savijautą; 9. keturios elektromobilių įkrovimo stotelės, o Viešbučio apsaugos darbuotojai po patalpas važinėja Melexes ar žirgais, o tai sumažina anglies pėdsaką; 10. ir daug kitų sprendimų.
5. Rezultatas	Konkretūs klientų rezultatai: 1. viešbutis ima vandenį iš švariausių nuosėdų iš 11 įvadų (nuo 67 iki 100 m gylio lygio). Vanduo yra apdorojamas specialiomis sistemomis, kad būtų užtikrintas jo grynumas ir kokybė, o tada paskirstomas į įvairius įrenginius. 2. Be bityno, viešbutis taip pat augina savo žoleles be trąšų ir purškalo, kurios naudojamos viešbučio restoranuose. Svečiai taip pat vertina ekologišką arbatą iš žolelių iš viešbučio Herbariumo. 3. Arłamow viešbučio patalpose yra vaizdingas gamtos ir pažintinis takas. Šis pėsčiųjų takas svečius nuves per nuostabią miško vietovę, kuria rūpinasi viešbutis „Arłamow“, bendradarbiaudamas su Birčos miškų

	komisija. Čia svečiai gali susitikti su floros ir faunos atstovais, kuriems taikoma griežta rūšių apsauga. 4. reguliarūs pristatymai ir seminarai „Zero Waste“ tema – kaip gaminti maistą, kad būtų panaudotos absoliučiai visos sudedamosios dalys. 5. miško vonios (jap. Shinrin-yoku), natūralios terapijos rūšis, kilusi iš Japonijos, kuri duoda moksliskai įrodytą naudą organizmui.
6. Šaltinis	https://www.arlamow.pl/hotel-ekologiczny

PAVADINIMAS	SUMSUM, BENDRADARBIAVIMO PLATFORMA
SEKTORIUS	SOCIALINIS VERSLAS IR SKAITMENINĖS INOVACIJOS
1. Įvadas	„Fasolà Cooperativa“ yra strateginių konsultacijų įmonė, įkurta 2017 m. Šiuo metu ją sudaro 100 % moterų, ji strateginiu lygmeniu kasmet lydi vidutiniškai apie 200 projektų, susijusių su inovacijų projektu, turinčio įtakos skersiniam tvarumui teritorijoje, plėtra. . Ji taip pat skirta kurti technologines priemones, kurios leidžia matyti ir įgyvendinti iniciatyvas, susijusias su tvariu vietos vystymusi, turinčiu pasaulinį poveikį. Jos komanda globoja „Women4 Climate“ ir yra pasirašiusi bendradarbiavimo sutartį su Unesco Darnaus vystymosi katedra, siekdama remti socialinio ir aplinkos poveikio projektus įvairiose pasaulio vietose. Fasolà specializuojasi vienoje iš savo veiklos sričių tvarios tekstilės ir ESS srityje, nes įsipareigojo aplinkai ir žmonėms, dirbantiems stiprinant ir skatinant tvarumą tokiaame pagrindiniame sektoriuje kaip tekstilė. Ji remia verslininkams, organizacijoms ir socialiniams subjektams skersai nuo strategijos ir gyvybingumo iki produkto kūrimo, siekiant dinamizuoti, remti ir plėsti tvarios tekstilės ir ESS ekosistemą.
2. Iššūkis	Šiuo metu poveikio projektai teritorijoje, kuri lydi Fasolà, rodo tris neišspręstus veiksnius: sinergijos kūrimą, jų produktų ar paslaugų matomumą ir rinkodarą, kad jie būtų gyvybingi, ir viešojo ar privataus finansavimo paėmimą siekiant judėti į priekį. plėtojant savo projektus. Šios trys ašys daro didelę įtaką beveik visoms naujoms iniciatyvoms ir kitoms, kurios jau turi tam tikrų rezultatų. Sutarčių sudarymas siekiant dalytis gamybos procesais ar paslaugomis, prieiga prie kolektyvinio išteklių pirkimo ar pakartotinio naudojimo modelių, skatinančių žiedinę ekonomiką, tvarausi paskirstymo modeliai, pvz., paskutinė mylia arba prieiga prie didelių vartojimo centrų iš kaimo vietovių, pritraukianti. finansavimas per strateginius aljansus, talentų įgijimas... yra keletas neišspręstų tvirtų dalykų. Iš kitos pusės,
3. Sprendimas	Šioje srityje Fasolà sukūrė skaitmeninę platformą, kuri leidžia viešojo administravimo, projektų ir piliečių sąveikai, skatinant vietos ir teritorinį atgaivinimą, kuriant projektus bendradarbiaujant, skatinant sinergiją, didinant viešojo ir privačiojo sektorių matomumą. politikos, skatinant vystymąsi vietos lygmeniu, gerinant bendruomenės gyvenimo kokybę tarpsektoriniu lygmeniu. Fasolà skatina vietinį ir teritorinį poveikį, turėdamas

	pasaulinę viziją, suderintą su tvarumo vystymosi tikslais ir Europos skersine tvarumo politika, skatindamas apykaitinio ir atgaivinimo politiką visose kiekvienos bendruomenės ašyse, gerbiant vietos kultūrą ir kiekvienos teritorijos istorinį turtingumą. . 2020 m. dėl nuosavo kapitalo ir viešojo kapitalo indėlio prasideda pirmasis iš numatytų projekto SUMSUM etapų vystymas. Šis pirmasis etapas apima bendradarbiavimą ir projektų sąveiką, kad būtų galima plėtoti sinergiją, žiedinės ekonomikos politiką, pakartotinį išteklių naudojimą, pradėti bendras kampanijas, ieškoti partnerių ar bendradarbių ir pan. SUMSUM gimė siekiant sukurti kolektyvinę visų iniciatyvų, kurios generuoja transformaciją visose teritorijose, SUMA ir kartu padaryti matomą poveikį planetai, žmonių gyvenimui ir naujiems ekonominių tarpusavio santykių modeliams. .
4. Nauda	Atsižvelgdama į šį poreikį, ji sukūrė bendradarbiavimo skaitmeninę tvarios tekstilės gaminių platformą SUMSUM teritorijoje, kuri apima ir susieja visą vertės grandinę, skatinančią cirkuliaciją ir visų veikėjų kolektyvinį ekonominį tvarumą kuriant sinergijas, bendradarbiavimą ir jų tarpusavio bendradarbiavimas.
5. Rezultatas	Dėl šio pirmojo etapo Fasolà pradėjo antrąjį erdvės geografinio matomumo ir pardavimo be komercinio ar finansinio tarpininkavimo sąnaudų plėtros etapą, kuris 2024 m. tikisi turėti įtakos daugiau nei 4000 projektų. Šis modelis leis investuoti į pozicionavimą, skaitmeninį, taigi ir kolektyvinį socialinį bei ekonominį dalyvaujančių projektų gyvybingumą, taip pat žiedinės ekonomikos ir bendro pakartotinio išteklių naudojimo politiką.
6. Šaltinis	https://sumsumnet.com