



# Verzlumo ugdymo programa

Lektoriaus knyga

# 16-19

### Projekto duomenys

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289

### Projekto pavadinimas

„Verslo tiltai – išdrįsk žengti pirmą žingsnį“

### Projekto įgyvendintojai

Varėnos savivaldybė (Lietuva) ir Elko gmina (Lenkija)

### Programos rengėjas

VšĮ „Lietuvos Junior Achievement“

Verslumas suvokiamas kaip gebėjimas aktyviai ir drąsiai veikiant sukurti ekonominę arba socialinę naujovę ir kūrybiškai ją realizuoti rinkoje pasitelkiant savitą asmens mąstyseną. Verslumo ugdymo(-si) programa parengta taip, kad projekte dalyvaujantys asmenys mokytųsi spręsti socialines, kultūrinės ir ekonomines problemas, būtų skatinami kurti ir įgyvendinti novatoriškas verslo ir/ar socialines idėjas. Programoje realizuojamas integruotas teorinis ir praktinės veiklos studijų turinys, vyrauja projektinis ir patirtinis mokymas(sis). Programa yra daugiasluoksni- veiklos suplanuotos taip, kad projekto dalyviai įgytų ne tik teorinių žinių bei praktinių įgūdžių, tačiau būtų ugdomos ir jų kompetencijos naudojant įtraukiojo ugdymo metodus per praktines veiklas. Dalyvavimas projekte bei mokymuose pagal parengtą programą ugdys verslumo, iniciatyvumo, kūrybiškumo, lyderystės, komunikavimo ir kitas kompetencijas. Projekto dalyviai ugdysis bendruosius gebėjimus bei vertybines nuostatas. Įgytos žinios ir gebėjimai, padedantys suprasti socialinę aplinką, sėkmingai joje veikti bei orientuotis rinkoje leis ateityje drąsiai žengti į verslo pasaulį, tuo pačiu mažinti regionų atskirtį- didinti užimtumą bei mažinti nedarbą.

Verslumo ugdymo programą parengė VšĮ Lietuvos Junior Achievement komanda- verslumo ugdymo lyderiai Lietuvoje.

# Įvadas

---

Įgyvendinant projektą „Verslo tiltai- išdrįsk žengti pirmą žingsnį“ numatoma padaryti esminį proveržį abipus sienos esančių kaimiškųjų savivaldybių teritorijose Lietuvoje ir Lenkijoje, išskirtinai Varėnos r. savivaldybėje ir Elko gminyje, sudarant prielaidas tvariam ir kokybiškam užimtumui didinti, nedarbui sumažinti, įtraukiant vietos bendruomenes į bendrą veiklą, stiprinančias bendruomenės narių verslumo gebėjimus.

Šios verslumo programos tikslas- ugdyti versliai mėstančią asmenybę, gebančią novatoriškai ir savarankiškai veikti, kurti verslo idėjas ir pasiūlyti jų įgyvendinimo sprendimus. Verslumo ugdymo programos turėtų tapti „tiltais“ į jau veikiančias Lietuvoje ir Lenkijoje verslumo ugdymo programas, suteikti pirminių žinių apie verslo pradžią vietos bendruomenėms, paskatinti išdrįsti žengti pirmą žingsnį savo verslo link, sudaryti prielaidas naudotis jau egzistuojančiais verslo instrumentais.

Jaunimas nuo 16 iki 19 metų, į kurį yra orientuota ši verslumo ugdymo programa, jau svarsto savo realias ateities galimybes ir tie jaunuoliai, kurie nesieja savo ateities su universitetinėmis studijomis, bendrojo ugdymo įstaigoje įgiję žinių ir verslumo gebėjimų gali sukurti sau darbo vietą pradėdami savarankišką verslą. Jaunimas yra išskiriamas kaip ypač potenciali bendruomenės narių grupė, todėl jaunuoliai, turintys verslumo gebėjimų, turi būti pastebėti dar mokykloje, ir šie gebėjimai turėtų būti stiprinami per neformaliojo švietimo programų užsiėmimus. Ši verslumo ugdymo programa sudarys galimybes gauti pakankamai teorinių žinių bei praktinių įgūdžių, savarankiško verslo pradžiai.

Siekama projekto tikslinėms grupėms, o ateityje ir visiems vietos gyventojams, sudaryti sąlygas verslo bendruomenių kūrimui, bendradarbiavimui, bendravimui, patirčių pasidalinimui bei verslumo ugdymui vietiniu ir tarptautiniu lygmeniu.

Verslumo ugdymo programa įgyvendinama atliekant užduotis grupėje bei individualiai. Programoje taikomos simuliacijos (realaus verslo imitavimas), improvizacijų elementai, analizių ir tyrimų atlikimas, dalijimasis patirtimi, žaidimai, konkursai. Ypatingas dėmesys skiriamas grįžtamajam ryšiui, kuris suteiks galimybę tobulinti programą.

Veiklose naudojamos informacinės komunikacinės technologijos: virtualios aplinkos, viešieji skaitmeniniai išteklių, socialiniai tinklai, ir kt.

# Turinys

---

Programos anotacija	1
Įvadas	2
<b>Vertybės versle ir karjeroje</b>	4
<b>Socialinis verslas ir socialinė atsakomybė</b>	5
<b>Tvarus verslas</b>	8
<b>Verslumo kompetencija</b>	10
<b>Ar aš verslus?</b>	13
<b>Motyvacija ir savimotyvacija</b>	15
<b>Kūrybiškumas</b>	18
<b>Komandinis darbas</b>	22
<b>Lyderystė</b>	26
<b>Laiko planavimas</b>	31
<b>Dizaino mąstymo metodika</b>	35
<b>Verslo idėjos generavimas</b>	38
<b>Verslo planas ir finansų valdymas</b>	43
<b>Canvas verslo drobė</b>	50
<b>Komunikacija ir rinkodara</b>	54
Pabaigos žodis	57

# Vertybės versle ir karjeroje

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Susipažinimas. Projekto bei veiklų pristatymas	Pristatymas		10 min.
2. Vertybės	Dėstymas		10 min.
3. Vertybės versle ir karjeroje	Derybos	Skaidrės	15 min.
4. Aptarimas ir refleksija	Diskusija	Lapeliai, rašikliai	10 min.

## Uždaviniai

- Supažindinti su vertybės sąvoka bei priminti vertybių svarbą šiuolaikiniame pasaulyje.
- Padėti suvokti vertybių pažinimo svarbą priimant sprendimus.
- Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, individualus darbas, derybos, grįžtamasis ryšys.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), dalijami lapeliai.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## I. Susipažinimas ir projekto bei veiklų pristatymas

Susirinkus, pirmiausiai visi dalyviai kviečiami prisistatyti, pasakant:

savo vardą ir ko tikisi dalyvaudami šiame projekte (lektoriui dalyvių lūkesčius rekomenduojama užsirašyti).

Kai visi prisistato ir išsako savo lūkesčius, lektorius pristato koks tai projektas, ko juo siekiama, kokių rezultatų tikimasi (galima naudoti informaciją, kuri pateikta žangoje). Taip pat lektorius trumpai pristato visą programos planą: temas, kiek laiko kiekvienai iš jų skirta bei kokios užduotys laukia dalyvių.

Jei dalyviams kyla klausimų, į juos atsakoma.

## II. Kas yra vertybės ir kodėl jos yra visa ko pamatas?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

### III. Užduotis „Vertybės versle ir karjere“

- Projekto dalyviams išdalinama po 3 lapelius.
- Ant kiekvieno iš jų, didžiosiomis raidėmis dalyviai parašo po vieną vertybę, kuri jiems yra svarbi versle arba siekiant karjeros.
- Kai visi surašo vertybes, lektorius surenka visų lapelius, juos išmaišo ir išdalina po 3 kiekvienam atsitiktine tvarka.
- Projekto dalyviai gavę lapelius perskaito kas ant jų užrašyta. Tas vertybes, kurios jiems yra svarbios ir aktualios, jie pasilieka sau, kitas derybų būdu bando išmainyti su tais, kuriems jų reikėtų.
- Užduočiai skiriama 10 min. Vėliau lektorius pasako STOP.

### IV. Po užduoties atlikimo, projekto dalyvių prašoma pasidalinti grįžtamoju ryšiu, užduodant klausimus

1. Kaip jautėtės, gavę svetimų karjeros vertybių rinkinį?
2. Kokios karjeros vertybės trūko labiausiai? Ar pavyko ją gauti?
3. Kas nutinka, kai žmogus priima karjeros sprendimus, ignoruodamas savo karjeros vertybes?
4. Kokius žinote vertybėmis grįsto verslo ar asmeninio gyvenimo pavyzdžių savo aplinkoje arba pasaulyje? Kaip vertybės pasireiškia versle ar kasdieninėje veikloje?

## Socialinis verslas ir socialinė atsakomybė

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Socialinė atsakomybė. Socialinis verslas.	Dėstymas	Skaidrės	15 min.
2. Kūrybinė užduotis „Kuriame socialinį verslą“	Darbas grupėse	Konferencinės lentos lapai, markeriai, žurnalai, žirkklės, klizai	20 min.
3. Apibendrinimas. Išvados.	Idėjos pristatymas		10 min.

### Uždaviniai

1. Supažindinti su socialinio verslo ir socialinės atsakomybės sąvokomis.
2. Aptarti socialinio verslo ir socialinės atsakomybės poveikį.
3. Per praktinę veiklą skatinti suprasti socialinio verslo kūrimo specifiką.

### Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, grupinis kūrybinis darbas ir rezultatų pristatymas.

### Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), klizai, žirkklės, seni žurnalai su nuotraukomis.

### Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## I. Socialinė atsakomybė ir socialinis verslas

Socialinės atsakomybės bei socialinio verslo palyginimas. Socialinio aspekto svarba versle. Socialinio verslo kūrimo ypatumai. Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Kūrybinė užduotis „Kuriame socialinį verslą“

- Dalyviai suskirstomi grupėmis po 3-4. Skirstymui naudojamas metodas: visų grupės dalyvių paprašoma sustoti į vieną liniją pagal gimimo datą (nuo pačio vyriausio iki jauniausio). Lektorius nepadeda dalyviams, jie patys bendraudami tarpusavyje išsiaiškina savo gimimo datas ir sustoja. Vėliau lektorius gali paklausinėti gimimo datų ir patikrinti ar jaunuoliai sustojo teisingai. Kai užduotis atlikta, dalyviai išsiskaičiuoja nuo pirmo iki trečio (arba ketvirto) ir sudaromos grupės.
- Lektorius ant lentos ar skaidrėje parodo projekto dalyviams *gaires, pagal kurias turės būti atlikta užduotis*:
  - *Kokią problemą spręsite?*
  - *Kas Jūsų tikslinė grupė, „klientai“?*
  - *Kas bus Jūsų darbuotojai?*
  - *Koks bus Jūsų produktas arba paslauga?*
  - *Kokio pokyčio tikėtės?*
- Kiekviena grupė per 15 minučių turi sugalvoti socialinio verslo idėją.
- Komandos gali naudotis prieduose esančia lentele.

## III. Socialinio verslo idėjų pristatymas

Projekto dalyviai pristato sukurtą socialinio verslo idėją. Komandai pristatymui skiriama po 2 min.

## Priedas 1

### Komanda:

Problema, kurią spręsite	<i>Aprašykite socialinę, aktualią problemą, kurią spręsite kurdami socialinį verslą.</i>	
Tikslinė grupė, klientai	<i>Klientų grupės, kurias norite pasiekti. Kokiam asmeniui ar asmenų grupei kuriate vertę? Kokie klientai yra svarbiausi? Ypatybės: masinis produktas; nišinis produktas; specialūs poreikiai ir pan.</i>	
Kuriamas produktas / paslauga	<i>Tai siūlomos paslaugos ar produktai, kuriantys vertę klientui. Vertės pasiūlymas yra priežastis, kodėl klientas renkasi šią įmonę, o ne kitą. Kokią vertę suteikiu savo klientui? Kokią kliento problemą ar dilemą sprendžiu? Ypatybės: naujovė; individualumas; dizainas; išlaidų mažinimas; rizikos mažinimas; pasiekiamumas; patogumas ir pan.</i>	
Darbuotojai	<i>Kas bus Jūsų darbuotojai? Kokiomis savybėmis jie pasižymi? Kokį atlyginimą jie gaus?</i>	
Pajamos	<i>Pinigai, kuriuos klientas mokės už produktą/paslaugą. Kiek ir iš ko uždirbsiu? Kaip pajamos iš šios veiklos prisidės prie bendrų pajamų (jei pajamas gaunamos iš įvairių šaltinių)? Apmokėjimo už gautą vertę tipai: produkto / paslaugos pardavimas; naudojimosi / metinis / aptarnavimo mokestis; reklama ir pan.</i>	
Pokytis, kurio sieksite	<i>Įvardinkite pamatuojamą rezultatą, kurio sieksite socialinio verslo pagalba. Kaip pasikeis situacija, dėl kurios ir pradėjote verslą, norėdami ją išspręsti.</i>	

# Tvarus verslas

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Tvarumas ir jo svarba kasdieniniame gyvenime ir versle.	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Rekomendacijos verslui.	Praktinė užduotis grupėse	Konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai.	25 min.
3. Apibendrinimas	Pristatymai		10 min.

## Uždaviniai

1. Aptarti tvarumo sąvoką ir jo svarbą kasdieniniame gyvenime ir versle.
2. Skatinti kritiškai vertinti pateikiamą informaciją viešojoje erdvėje bei ieškoti ją patvirtinančių faktų.
3. Išanalizuoti pasirinkto produkto ar prekės (ar kompanijos) tvarumo idėjas, pateikti rekomendacijas kaip galima būtų dar labiau tausoti gamtą, žmogiškuosius išteklius, pritaikyti inovacijas ir panašiai.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, grupinis darbas, diskusijos, informacijos paieška, pristatymas.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), kompiuteriai ar telefonai.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## I. Tvarumas ir jo svarba kasdieniniame gyvenime ir versle

Lektoriaus pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Užduotis „Rekomendacijos verslui“

- Dalyviai suskirstomi grupėmis po 4-5. Grupėmis skirstymas gali vykti pačių dalyvių iniciatyva, jie tiesiog gauna užduotį susiskirstyti grupėmis patys. Lektorius turėtų stebėti ar nelieka dalyvių, kurie nepatenka į jokią grupę.
- Dalyviams paskirstomi dažnai naudojami produktai. Pvz. vienkartinės medicininės kaukės, dantų šepetėliai, šampūnas, mineralinis vanduo ir pan. Projekto dalyviai patys gali pasirinkti produktus ar prekes, kuriuos dažnai naudoja buityje.
- Projekto dalyvių paprašoma naudojantis viešojoje erdvėje pateikiamos informacijos pagalba identifikuoti ar pasirinkta kompanija yra tvaraus verslo pavyzdys ir pateikti įrodymus. Šioje užduoties dalyje dalyviai turėtų orientotis ne į konkretų produktą, tačiau į kompanijos komunikaciją - ką kompanija deklaruoja ir ar tai yra įgyvendinama. Galimi pavyzdžiai - UAB „Mantinga“: „Taip gimė mūsų tradicinis Kalėdų aukcionas, kurio metu mums neberekalingus daiktus parduodame kolegoms, o surinktomis

lėšomis remiame šeimas, kurioms reikia pagalbos“, „2007-aisiais K. Agentas įkūrė „Mantingos labdaros ir paramos fondą“. Aplinkosauga, darbuotojų ir jų šeimų gerovė, švietimas, bendruomeniškumas – į tokias stambias kategorijas galima skirstyti „Mantingos“ socialinės atsakomybės tikslus.“

- Antroji užduoties dalis. Išanalizavus konkrečios įmonės gaminamo produkto pakuotes, gaminio sudėtį (dalyviai gali patys pasirinkti kriterijus) pateikti rekomendacijas verslui (bent 5), kaip kompanija galėtų dar labiau puoselėti ir įgyvendinti tvarumo idėjas savo versle. Dalyviai gali pasirinkti ir vietos gamintojus, t. y. iš savo šalies, miesto ir pan.

### III. Po užduoties atlikimo, dalyviai pristato savo atliktos užduoties rezultatus

1. Kokią kompaniją pasirinkote ir kodėl?
2. Kokias vertybes ir kokias tvarumos idėjas kompanija viešai deklaruoja?
3. Kokį produktą ar prekę, gaminamą pasirinktos kompanijos, pasirinkote?
4. Kokios rekomendacijos būtų kompanijai, kad ji galėtų dar labiau puoselėti ir įgyvendinti tvarumo idėjas versle?

## Priedas 2

### Komanda:

#### Pasirinktas verslas:

	Kaip pasireiškia socialinė atsakomybė	Šaltinis
Socialinės atsakomybės versle įrodymai, deklaruojami viešojoje erdvėje		

#### Pasirinktas įmonės produktas:

	Aprašykite socialinės atsakomybės požymius	Kas galėtų būti produkte tobulinama?
Produkto analizė	<i>Pvz. pakuotėje nėra plastiko, nenaudojami maisto priedai ir pan.</i>	<i>Pvz. galėtų 3 produktai būti vienoje pakuotėje, palmių aliejų būtų galima pakeisti saulėgrąžų ir pan.</i>

### Išvados

# Verslumo kompetencija

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Tema „Verslumas=verslas?“	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Užduotis „Verslumas- verslininkas- verslas“	Individualus darbas	Popieriaus lapai su užduoties šablonu, rašikliai, telefonai (kompiuteriai)	20 min.
3. Aptarimas ir refleksija	Pristatymai		15 min.

## Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo ir verslumo sąvokomis.
2. Ugdyti suvokimą apie verslumą ir verslą.
3. Identifikuoti aplinkybes, savybes bei požymius, kurie lemia verslo ar verslininko sėkmę.

## Metodai

Temos pristatymas, individualus darbas, informacijos paieška, pristatymai.

## Reikalingos priemonės

Telefonai, kompiuteriai, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), paruošti ir atspausdinti šablonai projekto dalyviams.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## I. „Verslumas = verslas?“

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Užduotis „Verslumas – verslininkas - verslas“

- Projekto dalyviams išdalinami A4 formato lapai, kuriuose yra paruoštas, atspausdintas užduoties šablonas.
- Dalyviai gali naudotis internetu ir susirasti reikalingos papildomos informacijos.
- Atlikus užduotį dalyviai **žaliu** flomasteriu pažymi verslininko savybes, kurias jie turi ir **mėlynu** pažymi tas, kurias reikėtų įgyti arba tobulinti.
- Užduoties tikslas - identifikuoti verslo sėkmės kriterijus, išskirti asmenines verslininko savybes, kurios yra įvardijamos kaip asmens verslumas, bei išskirti kriterijus, kurie lemia verslo sėkmę. Ši užduotis padės projekto dalyviams atskirti verslo bei verslumo sąvokas bei suprasti, kad verslumas yra ugdomas ir visko galima išmokti.



### III. Aptarimas ir refleksija

Atlikus užduotį kiekvienas dalyvis pristato savo darbo rezultatus. Lektorius jau turi pasiruošęs šabloną ant konferencinės lentos, kuriame sužymi tik dalyvių identifikuotas aplinkybes, savybes ir požymius. Dalyviams vardinant, jis juos užrašo atitinkame stulpelyje. Besikartojantys variantai nerašomi.

Visiems pristačius savo darbus, vyksta trumpas aptarimas: atsakoma į klausimus: kokios aplinkybės yra palankios verslo kūrimui, kokiomis savybėmis turi pasižymėti žmogus, kuris nori tapti verslininku (kas lemia verslumą) ir kokie požymiai rodo, kad vystomas verslas yra sėkmingas.

#### Priedas

Jei projekto dalyviams sekasi sunkiai pildyti lentelę, galima pateikti verslininko savybių sąrašą:

- kūrybingumas
- nepriklausomybė
- nusistatymas
- ryžtingumas
- pasitikėjimas savimi
- tikėjimas savo galimybėmis
- novatoriškumas
- noras rizikuoti
- tikslo siekimas
- iniciatyvumas
- atkaklumas
- noras pasiekti teigiamus rezultatus
- sugebėjimas motyvuoti
- gebėjimas nukreipti ir vesti kitus
- noras padėti
- atviro bendravimo įgūdžiai
- gebėjimas daryti įtaką kitiems
- vizija
- gebėjimas mokytis iš patyrimų ir nesėkmių
- pasiruošimas nuožmiai konkurencijai
- noras būti geresniu ir efektyvesniu nei konkurentas
- noras ir sugebėjimas nuolatos mokytis
- gebėjimas pritaikyti kitų patirtį
- organizaciniai gebėjimai
- gebėjimas dirbti kartu
- suvokimas, kad kitų sėkmė atneša sėkmę ir tau

# Ar aš esu verslus?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Testas „Verslo ryklis“. Rezultatų aptarimas.	Atliekamas individualus testas	Kompiuteriai, telefonai, lipnūs lapeliai, rašymo priemonės	20 min.
2. Verslininko savybių identifikavimas	Grupinis darbas	Lipnūs lapeliai, didelis konferencinės lentos lapas su paruoštu trafaretu	15 min.
3. Idealaus verslininko portretas	Grupinio darbo pristatymas ir aptarimas		10 min.

## Uždaviniai

1. Skatinti jaunuolius labiau pažinti save.
2. Padėti identifikuoti savo savybes, kurios yra svarbios versle.
3. Skatinti diskutuoti apie savybes, kurias turėtų turėti sėkmingas verslininkas.

## Metodai

Savianalizės testas, grupinis darbas, diskusijos, pristatymas.

## Reikalingos priemonės

Testui atlikti reikalingi kompiuteriai arba telefonai, kompiuteris lektoriui, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), lipnūs lapeliai, rašikliai.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## I. Testas „Verslo ryklis“

<http://www.euroguidance.lt/karjeros-planavimas/renkuosi-karjeros-kecia/testai/testas-verslo-ryklis>

<http://www.euroguidance.lt/en/career-guidance/career-management-tools/tests>

## II. Testo rezultatų aptarimas

- Dalyviai atlikę testą susipažįsta su jo rezultatais.
- Ant lipnių lapelių surašo, kokių savybių jie turi, kurios yra būtinos verslininkui.
- Kiekvienas be papildomo komentavimo perskaito garsiai savo lapelius.

## III. Idealaus verslininko savybių rinkinys

- Projekto dalyviai suskirstomi 4-5 grupėmis (traukia 4-5 rūšių spalvotus lapelius).
- Į grupinį darbą pasiima savo testo lapelius, ant kurių surašė visas savo, kaip verslininko savybes.

- Kiekvienas grupės narys savo lapelius suklijuoja ant didelio grupei skirto konferencinės lentos lapo, grupuodami jas į kategorijas: asmeninės savybės, vertybės, darbui komandoje reikalingos savybės, lyderio savybės. Konferencinės lentos lapą galima paruošti pagal pateiktą pavyzdį.
- Grupės nariai tarpusavyje diskutuodami nusprendžia ir kiekvienos kategorijos srityje palieka tik po 3 pačias svarbiausias savybes.

#### IV. Grupinio darbo pristatymas

Grupinio darbo pristatymo metu, projekto dalyvių prašoma pakomentuoti, kokias pačias svarbiausias savybes jie paliko ir kodėl.

### Aš esu verslus!

#### Asmeninės savybės



#### Lyderio savybės



#### Darbui komandoje reikalingos savybės



#### Vertybės



# Motyvacija ir savimotyvacija

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Savęs pažinimo užduotis „Motyvacija- demotyvacija“	Individualus darbas	A4 formato lapai su paruoštu šablonu, rašikliai.	10 min.
2. Motyvacija. Savimotyvacija.	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
3. Rekomendacijos draugui	Analitinė užduotis	Užpildyti šablonai, rašikliai, lipnūs lapeliai.	15 min.
4. Rekomendacijų aptarimas	Aptarimas		10 min.
5. „Tikslų žemėlapis“	Individuali kūrybinė analitinė užduotis	Flomasteriai, pieštukai, A3 formato popierius.	35 min.
6. Atliktų užduočių aptarimas	Refleksija		10 min.

## Uždaviniai

1. Aptarti kuo svarbi motyvacija ir savimotyvacija.
2. Ugdyti motyvaciją ir savimotyvaciją.
3. Padėti įsisąmoninti savo asmenines savybes ir jų augimo galimybes.
4. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Metodai

Individualus darbas, dėstymas, refleksija, analitinės užduotys.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## I. Savęs pažinimo užduotis „Motyvacija - demotyvacija“

Dalyviams išdalinami paruošti šablonai ant A4 formato lapų ir jų paprašoma, kad kiekvienas pagalvotų bei užrašytų žmones motyvuojančius ir demotyvuojančius veiksmus kasdienybėje.

**Kas motyvuoja žmogų?**

**Kas mažina žmogaus motyvaciją?**

## II. Lektoriaus paskaita

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

### III. Kūrybinė užduotis „Rekomendacijos“

- Lektorius surenka visus lapus, kuriuose dalyviai surašė žmones motyvuojančius ir demotyvuojančius veiksmus.
- Lapus sumaišo ir padalina taip, kad kiekvienas dalyvis gautų kito atliktą darbą.
- Gavę lenteles, moksleiviai įsijaučia į analitiko vaidmenį: perskaitę motyvuojančius ir demotyvuojančius veiksmus, jie apačioje lentelės teikia rekomendacijas žmogui, kaip elgtis kasdienybėje, kad jis taptų labiau motyvuotas arba skatintų savimotyvaciją.

Pavyzdžiui:

Kas motyvuoja žmogų?	Kas mažina žmogaus motyvaciją?
Geros muzikos klausymas	Atidėliojimas

*Rekomenduojama, prieš atliekant nemalonius darbus bent 10 min. paklausti savo mėgstamos muzikos.*

*Pačius nemaloniausius darbus atlikti pirmiausiai ir pan.*

### IV. Rekomendacijų aptarimas

Surašius rekomendacijas lapai grąžinami jų savininkams. Kiekvienas dalyvis reflektuoja į savo lape matomas rekomendacijas. Pasidalina įžvalgomis.

### V. Kūrybinė analitinė užduotis „Tikslų žemėlapis“

- Kiekvienas dalyvis pagalvoja ir nupiešia jo asmenybę atspindintį logotipą lapo centre.
- Kiekvienas dalyvis parodo savo sukurtą logotipą visai grupei ir pristato, ką ir kodėl pavaizdavo.
- Iš logotipo dalyviai paprašomi nupiešti „spindulius“, kurie atspindės kiekvienam dalyviui svarbias gyvenimo sritis, pavyzdžiui, šeimą, sveikatą, mokslą, darbą, poilsį, hobį ir t. t. Kiekvienas gali piešti kiek nori spindulių.

Lektorius ragina tai daryti greitai, ilgai nemąstant. Gyvenimo sritis ant nubrėžtų spindulių užrašomos didžiosiomis raidėmis.

- Lektorius siūlo pagalvoti, ką dalyviai norėtų pasiekti kiekvienoje pažymėtoje gyvenimo srityje, ir užrašyti popieriaus lapo pakraštyje ties „spindulio“ projekcija. Lektorius iš anksto perspėja, kad šio tikslų žemėlapio nereikės pristatyti viešai, ir ragina dalyvius būti sau atvirus.
- Prie kiekvieno tikslo dalyviai parašo, kas juos labiausiai motyvuotų tą tikslą pasiekti. Jei motyvuojančių veiksmių yra daugiau nei 1, lektorius paskatina juos sunumeruoti nuo svarbiausio ir mažiausiai svarbaus (1- pats svarbiausias, 5- mažiausiai svarbus).

### VI. Atliktų užduočių aptarimas

**1.** Kas atliekant šiandienos užduotis buvo lengva, o kas sunku?

**2.** Vienu sakiniu pasakykite, ką išsinešate iš šiandien dienos užsiėmimo?



# Kūrybiškumas

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Kas yra kūrybiškumas?	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Kūrybinė užduotis „Neįtikėtinos istorijos“	Improvizacija	Lipnūs lapeliai, talpa jiems, rašikliai	20 min.
3. Kūrybiško žmogaus savybės (paruoštas „Kūrybiškas žmogus“ šablonas)	Individualus darbas. Diskusija grupėse	Mural lenta, konferencinė lenta	15 min.
4. Kūrybinė užduotis	Darbas grupėse Pristatymai Konkursas Aptarimas	Telefonai, Caricature programėlė iš Google Apps, kompiuteriai (kiekvienai komandai po 1)	45 min. 35 min.
5. Aptarimas ir refleksija	„Tyliųjų grindų“ metodas	4 konferencinės lentos lapai, rašymo priemonės	10 min.

## Uždaviniai

- Supažindinti su kūrybiškumo sąvoka.
- Ugdyti kūrybiškumą, skatinant užduotis atlikti kūrybiškai.
- Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas komandomis, pristatymai, improvizacijos, kūrybinis darbas, individualus darbas.

## Reikalingos priemonės

Telefonai, kompiuteriai, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), lipnūs spalvoti lapeliai, talpa lapeliams (indas/ maišelis /kepurė).

## Skirstymo į grupes būdai

Traukiami spalvoti lapeliai iš paruoštos talpos. Vienoda spalva, tai viena komanda.

## Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

## I. Kas yra kūrybiškumas?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Kūrybinė užduotis „Neįtikėtinos istorijos“

- Projekto dalyviams išdalinama po 3 lipnius lapelius.
- Ant kiekvieno iš jų, didžiosiomis raidėmis jie parašo po 1 žodį.
- Lapelį perlenkia ir įmeta į tam paruoštą talpą.
- Projekto dalyviai sustoja ratu ir kiekvienas iš jų išsitraukia po 1 lapelį.
- Lektorius pradeda pasakojimą: „Užvakar vakareėjau gatve. Ir tai ką aš pamačiau - mane gerokai nustebino. Jūs įsivaizduojate??? Viduryje gatvės aš pamačiau...
- Pirmasis dalyvis perskaito tai kas parašyta jo lapelyje. PVZ. katę. Ir tęsia pasakojimą pridėdamas savo sakinio pradžią, kurią baigia kitas dalyvis, perskaitydamas tai kas parašyta ant jo lapelio. Istorija tęsiama tol, kol visi perskaito savo lapelius. (dalyviai skaito paeiliui ratu).

- Tuomet projekto dalyviai išsitraukia po 2 lapelius. Ir nuo pirmą istoriją pabaigusiojo dalyvio pradeda kurti ta pati istorija, tik dabar į savo sakinį kiekvienas turi įterpti po 2 išsitrauktus žodžius. „Užvakar vakare ėjau gatve. Ir tai ką aš pamačiau - mane gerokai nustebino. Jūs įsivaizduojate??? Viduryje gatvės aš pamačiau...“; „Automobilį ir knygą“.

Po užduoties atlikimo, dalyvių prašoma pasidaryti grįžtamuoju ryšiu, užduodant klausimus:

- *Kuo nustebino ši užduotis?*
- *Kas buvo lengva ir kas sunku?*
- *Kas labiausiai sužavėjo?*
- *Ar tikėtėtės tokio rezultato?*

### III. Kūrybingas žmogus

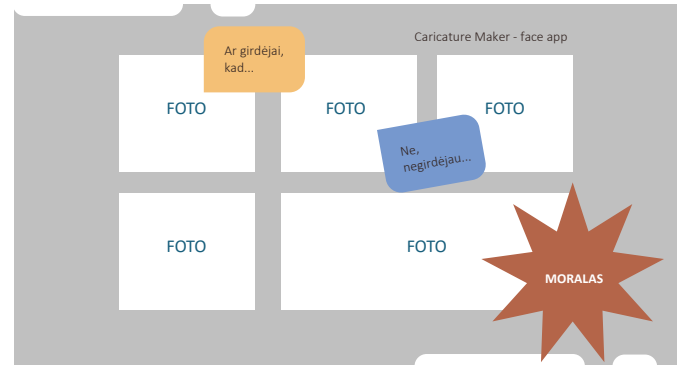
- Pirmajame etape užduotis atliekama individualiai.
- Ją atlikus projekto dalyviai suskirstomi grupėmis po 3-4.
- Kiekviena grupė diskutuoja ir „nupiešia“ savo kūrybingo žmogaus paveikslą: iš kiekvienos kategorijos išsirenka po vieną lapelį ir pristatydami argumentuoja kodėl taip nusprendė.
- Aptarimo metu, lektorius apibendrina rezultatus ir padaro išvadą, kad tik nuo mūsų asmeninių savybių priklauso kūrybiško žmogaus „portretas“. Dažniausiai mes tam tikras savybes, išorę siejame su mums pažįstamu žmogumi arba svajonių kūrybiškumo herojumi, kuris galbūt ir esame mes patys.

### IV. Kūrybinė užduotis „Reklamos gamyba“

- Dalyviai suskirstomi grupelėmis po 4-5.
- Paskelbiama užduotis: jūs esate verslininkai, prekiaujate rašikliais. Paruoškite reklamą plakata, komikso stiliumi, kuriuo reklamuosite savo rašiklius.
- Komandos nariai į savo mobiliuosius telefonus parsisiunčia CARICATURE programėlę iš Google Apps, kuria gali daryti įvairias linksmas savo nuotraukas komikso stiliumi.

- Komandos sugalvoja komikso istoriją: veikėjus (max. 3); istoriją kuri nutiko, kaip jų prekė „suvaicino“ esminį vaidmenį šioje istorijoje, bei koks yra istorijos moralas.

- Visą šią istoriją sudeda į vieną skaidrę:



- Sukurta istorija pristatoma auditorijai.
- Galima padaryti konkursą. Kiekvienas atiduoda vieną balsą už jam labiausiai patikusią reklamą.
- Galima aptarti, padiskutuoti, kas lėmė šio komikso sėkmę, kokie yra sėkmės kriterijai (komandinis darbas, netikėtumo faktorius, geras humoro jausmas ir pan.).

Gali būti parodomas pavyzdys:



## V. Tyliųjų grindų metodas

- Ant grindų išdėliojami 4 dideli konferenciniai lapai.
- Visa grupė besimokančiųjų suskirstomi į 4 grupes.
- Kiekvienas turi rašiklį (geriausia markeris).
- Prie kiekvieno lapo sutupia po vieną skirtingą grupę (po 4-5 vaikus).
- Svarbiausia taisyklė - atliekant užduotį negalima išleisti jokio garso.
- Grupės keičiasi vietomis (pasislenka pagal laikrodžio rodyklę prie kito lapo) lektoriui suplojus rankomis (kas 2 min).
- Dalyviai turi parašyti savo atsakymus ant kiekvieno iš lapų.
- Pirmasis lapas: „KOKIA TAVO IDĖJA BUVO PATI GERIAUSIA PER VISĄ TAVO GYVENIMĄ?“
- Antrasis lapas: „KOKIOS TAVO SAVYBĖS ĮRODO, JOG TU ESI KŪRYBINGAS ŽMOGUS?“
- Trečiasis lapas: „KŪRYBIŠKUMAS DAŽNIAUSIAI MANE APLANKO, KAI...“
- Ketvirtasis lapas: „MOKSLAS. SŪRIS. JUOKAS. – APIE KĄ ČIA?“

Tyloje atlikus užduotį, lapai kabinami ant lentos ir garsiai perskaitomi atsakymai. Pateikiamos apibendrintos išvados, kad kiekvieną iš mūsų aplanko geros idėjos, kad kiekvienas turime savybių, kurios priklauso kūrybingiems žmonėms, kad kiekvienas galime rasti vietą, kur kūrybiškumas mus „ištinka“....

Paskutinė užduotis skirta parodyti kaip skirtingai visi suprantame tą pačią trijų žodžių kombinaciją, bei kiek daug potencialo kiekviename iš mūsų yra. Akcentuojame, kokių gražių idėjų kiltų, toliau vystant ir gilinantį j paskutinės užduoties atsakymą, jei paklaustumėte: kodėl taip manai?

Galima prašyti projekto dalyvių pereflektuoti, pasidalinti įspūdžiais apie šios temos aktualumą, naudingumą, ką jie išmoko, kuri užduotis labiausiai patiko, ką reikėtų patobulinti.

## Priedas 5

### Kūrybingas žmogus

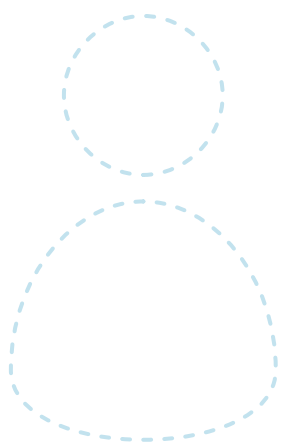
Įsivaizduokite kūrybingą žmogų.

Atlikdami užduotį visuomet galvokite tik apie TĄ žmogų.

Koks galėtų būti jo/jos vardas?

Kokia mėgstamiausia šio žmogaus frazė?

Kuo išore išsiskiria šis kūrybingas žmogus?



Koks yra šio žmogaus požiūris į jį supantį pasaulį?

Kokias savybes turi šis kūrybingas žmogus?

Koks yra šio žmogaus pagrindinis gyvenimo tikslas?

# Komandinis darbas

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Temos pristatymas	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Komandinio darbo požymių identifikavimas	Vaizdo įrašo peržiūra Diskusija grupėse Pristatymas	Konferencinės lentos lapai, rašikliai, projektorius, garso kolonėlės, kompiuteris, telefonai.	35 min.
3. Tilto statymas	Kūrybinė užduotis komandoje Grupinių darbų pristatymas ir vertinimas	Klijai, žirkklės, 20 vnt. A4 formato lapų, lipni juostelė (kiekvienai komandai), žaislinis automobilukas.	35 min.
4. Refleksija		Projektorius, lipnūs lapeliai, konferencinė lenta, markeriai, rašymo priemonės.	10 min.

## Uždaviniai

1. Pristatyti komandinio darbo sampratą bei esmines charakteristikas.
2. Išskirti efektyvaus ir neefektyvaus komandinio darbo veiksnius.
3. Įvertinti komandinio darbo svarbą atliekant kūrybinę užduotį, identifikuoti stipriąsias bei tobulintinas puses.

## Metodai

Temos pristatymas, video peržiūra bei analizė, diskusijos, kūrybinis darbas komandomis, darbų vertinimas, refleksija.

## Reikalingos priemonės

Konferencinės lentos lapai, rašikliai, projektorius, garso kolonėlės, kompiuteris, telefonai, žaislinis automobilis (didesnio svorio), lipnūs lapeliai. **Kiekvienai komandai:** klijai, žirkklės, 20 vnt. A4 formato lapų, lipni juostelė.

## Skirstymo į grupes būdai

Komandiniam darbui dalyviai gali patys pasirinkti su kuo labiausiai norėtų dirbti (lektorius turi stebėti, kad neliktų atstumtų, be komandos likusių dalyvių).

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## I. Komandinis darbas

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Komandinio darbo požymių identifikavimas

- Projekto dalyviams bendrai kartu demonstruojami Youtube platformoje esantys video tema „Good Teamwork and Bad Teamwork“:

[https://www.youtube.com/watch?v=fUXdrI9ch\\_Q](https://www.youtube.com/watch?v=fUXdrI9ch_Q)

[https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci\\_z4](https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci_z4)

<https://www.youtube.com/watch?v=RuQjYzP9PMo>

<https://www.youtube.com/watch?v=WqMI3m6Q5PY>

<https://www.youtube.com/watch?v=WHw31LE8NZU>

- Po peržiūros projekto dalyviai suskirstomi grupėmis po 4-5 (priklusomai nuo grupės dydžio).

Pateikiama užduotis: dar kartą peržiūrėti video filmukus (komandos tai gali daryti per savo asmeninius telefonus visi kartu (reikalui esant sustabdyti video, padiskutuoti ir žiūrėti toliau) ir užpildyti lentelę (Priedas 6).

- Komandos užpildytas lenteles pristato kitoms komandoms.
- Lektorius apibendrina ko reikėtų vengti komandoje, norint joje dirbti efektyviai, naudodamasis projekto dalyvių įžvalgomis, bei apačioje pateikta lentele.

<b>Neefektyvus komandos darbas</b>	<b>Efektyvus komandos darbas</b>
<i>Yra vienas aiškus lyderis, kuris atsako už visos grupės darbo rezultatus.</i>	<i>Lyderio funkcijas ir atsakomybę už rezultatus pasiskirsto visi komandos nariai.</i>
<i>Tikslai atitinka bendrus organizacijos tikslus, jie nėra išskirtiniai.</i>	<i>Turi išskirtinius, komandą vienijančius tikslus.</i>
<i>Laimėjimai – individualaus darbo rezultatas.</i>	<i>Laimėjimai = individualaus darbo rezultatas + visos komandos darbo rezultatas.</i>
<i>Svarbiausia – individuali atsakomybė.</i>	<i>Svarbiausia – individuali ir visos komandos atsakomybė.</i>
<i>Vertinamas ir atlyginamas individualus darbas.</i>	<i>Vertinamas ir atlyginamas komandos darbas ir individualios pastangos atliekant komandinę užduotį.</i>
<i>Grupės susitikimai ilgi ir dažniausiai neproduktyvūs.</i>	<i>Komandos susitikimuose iš karto pereinama prie esmės, sprendžiamos problemos.</i>
<i>Po susitikimų nusprendžiama, kas atliks darbus.</i>	<i>Komandoje kiekvienas prisiima tam tikrą vaidmenį ir užduotį atlieka pagal pomėgius ir sugebėjimus.</i>
<i>Grupė laikosi visuomeninių normų, įstatymų, kurių laikosi ne todėl, kad nori, o todėl, kad reikia.</i>	<i>Komanda turi savo vidinį kodeksą (nerašytas elgesio taisykles).</i>

### III. Tilto statymas

• Dalyviai suskirstomi po 3 komandoje. Jiems duodamas vienodas priemonių skaičius: klijai, žirkklės, 20 vnt. A4 formato lapų, lipni juostelė. Komandos gauna užduotį: per skirtą laiką pastatyti ne žemesnį nei 10 cm ir ne trumpesnį nei 25 cm ilgio tiltą, kuriuo galėtų pravažiuoti žaislinis automobilis, kurį lektorius komandoms leidžia apžiūrėti, pakilnoti. (Parenkamas šiek tiek didesnis ir sunkesnis žaislinis automobilis).

• Pastatę tiltus komandos vertinamos lektoriaus. Komandos su vertinimo kriterijais supažindinamos prieš pradėdant atlikti užduotį. Kriterijai užduoties atlikimo metu, turėtų būti matomi (galima naudoti projektorių arba atspausdinti vertinimo kriterijus kiekvienai komandai). Vertinimo kriterijai:

- *Tiltas ne žemesnis nei 10 cm*
- *Tiltas ne trumpesnis nei 25 cm*
- *Automobilis pravažiavo tiltu*
- *Komanda įvardija 5 aplinkybes, kurios padėjo komandoje siekti rezultato*
- *Komanda įvardija 3 aplinkybes, kurias reikėtų tobulinti komandoje*
- *Tiltas yra aukštesnis arba ilgesnis*
- *Tiltas yra dekoruotas, papuoštas*

• Lektorius prieina prie kiekvienos komandos ir įvertina jų komandinio darbo rezultatus.

• Ypatingas dėmesys skiriamas komandinio darbo sėkmę ir nesėkmę lemiančių aplinkybių identifikavimui.

### IV. Refleksija

Dalyviai kviečiami ant lipnių lapelių surašyti ką išsineša iš šiandienos užsiėmimo ir perskaityti. Vėliau lapeliai suklijuojami ant bendro konferencinės lentos lapo. Galima diskusija (jei lieka papildomo laiko).



## Priedas 7

### Vertinimo kriterijų lentelė

#### Komandos pavadinimas:

Kriterijai	Galimi balai	Komandos balai
Tiltas ne žemesnis nei 10 cm	10/0	
Tiltas ne trumpesnis nei 25 cm	10/0	
Automobilis pravažiavo tiltu	30/0	
Komanda įvardija 5 aplinkybes, kurios padėjo komandoje siekti rezultato	15/0	
Komanda įvardija 3 aplinkybes, kurias reikėtų tobulinti komandoje	15/0	
Tiltas yra aukštesnis arba ilgesnis	15/0	
Tiltas yra dekoruotas, papuoštas	10/0	
	<b>Viso balų:</b>	

# Lyderystė

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Lyderystė	Paskaita	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	10 min.
2. Lyderystės apraiškos	Vaizdo medžiagos analizė ir pristatymas	Kompiuteris, projektorius, telefonai, konferencinės lentos, rašikliai	25 min.
3. Refleksija	Aptarimas	Lipnūs lapeliai, konferencinė lenta, rašikliai	10 min.
4. Lyderystė komandoje	Vaidmenų žaidimas	Kortelių, projektorius, kompiuteris	30 min.
5. Refleksija	Analizė ir aptarimas		15 min.

## Uždaviniai

1. Padėti dalyviams suprasti, kas yra lyderystė.
2. Įsivardinti svarbiausiais lyderio savybes.
3. Išgryninti, pastiprinti asmenines savybes bei gebėti tikslingiau panaudoti komunikuojant su kitais.

## Metodai

Temos pristatymas, video peržiūra bei analizė, diskusijos, kūrybinė užduotis vaidmenimis, refleksija.

## Reikalingos priemonės

Konferencinės lentos lapai, rašikliai, projektorius, garso kolonėlės, kompiuteris, telefonai.

## Skirstymo į grupes būdai

Grupės gali būti formuojamos užduodant įvairius klausimus, pvz. susiskirstykite į grupes pagal tai, kokia spalva šiandien vyrauja Jūsų aprangoje; susiskirstykite į grupes pagal tai, kokią muziką mėgstate ir pan. Kai dalyviai patys išsiskirsto, lektorius gali pakoreguoti grupių sudėtį, kad grupėse būtų po lygiai dalyvių.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## I. Lyderystė

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Lyderystės apraiškos

- Visi dalyviai peržiūri filmukus:

<https://www.youtube.com/watch?v=80juH1AF5I>

<https://www.youtube.com/watch?v=PWmhl6rzVpM>

<https://www.youtube.com/watch?v=e2VtgflHqvw>

<https://www.youtube.com/watch?v=b79JjBoKPFQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=VsEmbqbM0U4>

- Po peržiūros projekto dalyviai suskirstomi grupėmis po 4-5 (priklausomai nuo grupės dydžio).

Pateikiama užduotis: dar kartą peržiūrėti video filmukus (komandos tai gali daryti per savo asmeninius telefonus visi kartu (reikalui esant sustabdyti video, padiskutuoti ir žiūrėti toliau) ir užpildyti lentelę (Priedas 8).

- Komandos užpildytas lenteles pristato kitoms komandoms.

- Lektorius apibendrina kas užtikrina asmeninę lyderystę, lyderystę komandoje bei bendraujant su klientais (lentelėje pateikti atsakymai, ką projekto dalyviai turėtų akcentuoti, pristatydami savo užpildytas lenteles).

<i>Kas užtikrina asmeninę lyderystę?</i>	<i>Kas užtikrina lyderystę komandoje?</i>	<i>Kas užtikrina lyderystę bendraujant su klientais?</i>
<i>Savęs motyvavimas, siekti savo tikslų</i>	<i>Bendravimo įgūdžiai</i>	<i>Jūsų komunikacija, kuri turi užtikrinti klientą gerą savijautą</i>
<i>Pasiekti savo potencialo maksimumą</i>	<i>Asmeniniai charakterio bruožai ir savybės</i>	<i>Kliento išsakytos nuomonės pakartojimas garsiai, parodant, kad jūs sutinkate su jo nuomone</i>
<i>Sąmoningumas</i>	<i>Komunikacija su kitais žmonėmis ir tarpasmeniniai santykiai</i>	<i>Pirmiausiai leisti klientui išsakyti ko jam reikėtų, prieš pasiūlant savo sprendimą</i>
<i>Žinojimas kas esu ir dėl ko esu</i>	<i>Buvimas savimi, išsakant savo nuomonę pagarbiai ir nuoširdžiai</i>	<i>Garsiai įvardinti kliento išsakytų poreikių privalumus ir trūkumus</i>
<i>Ilgalaikės vizijos ir perspektyvos matymas</i>	<i>Paaiškinant komandos nariams, kodėl tam tikri dalykai yra svarbūs ir kaip tai padės siekti bendrų tikslų</i>	<i>Rasti bendrą sutarimą, tenkinantį kliento ir jūsų poreikius</i>
<i>Priima sprendimus, kurie pagrįsti asmeninėmis vertybinėmis nuostatomis, o ne kitų žmonių nuomone</i>	<i>Gebėjimas išklausti ir priimti bei apsvaistyti kitokią kolegų nuomonę</i>	<i>Gebėti atsiprašyti už nesusipratimus bei klaidas</i>
<i>Autentiškumas ir originalumas</i>	<i>Visuomet prisiimti atsakomybę už savo priimtus sprendimus</i>	<i>Suvokti, kad klientas yra jūsų verslo variklis, be kurio verslas tiesiog sustotų</i>
<i>Atsakymai į tris klausimus: Kas aš esu? Kaip aš galiu sukurti pokytį? Kokia mano gyvenimo vizija?</i>	<i>Naudoti tinkamus metodus darbui komandoje, kurie yra visiems suprantami</i>	<i>Pagalba klientui net ir po to, kai jis jau atsiskaitė su jumis už suteiktą paslaugą ar prekę.</i>
<i>Savo karjeros galimybių identifikavimas ir tobulėjimas</i>	<i>Kolegos vaidmens identifikavimas komandoje ir užduočių skyrimas pagal tai, ką jis geriausiai galėtų padaryti</i>	
<i>Pasitikėjimas ir veikimas</i>	<i>Gebėjimas identifikuoti komandos narius, kurie kuria ir kurie griaua</i>	
<i>Kūrybiškumas ir inovatyvumas</i>		

### III. Refleksija

Dalyviams užduodamas klausimas: ką naujo apie lyderystę šiandien sužinojote? Dalyviai savo atsakymą gali užrašyti ant lipnių lapelių, garsiai perskaityti be jokių papildomų komentarų ir užklijuoti ant bendro didelio konferencinės lentos lapo.

### IV. Vaidmenų žaidimas

Lektorius pristato vaidmenų žaidimo metodą: jis skirtas pajauti, ką reiškia būti kito žmogaus kailyje, kaip jis jaučiasi, kai mūsų elgesys vienaip ar kitaip daro įtaką komandos darbui, sprendimų priėmimui. Šis metodas padeda labiau suprasti kitaip besielgiančius komandos narius, atpažinti komandos narių „vaidmenis“, juos įvardinti bei nebijoti apie tai atvirai pasikalbėti.

Pristatomos vaidmenų žaidimo kortelės. Perskaitomi visi vaidmenys ir aptariamas kiekvienas iš jų.

Paklausiama, ar atsirastų norinčių traukti korteles. Pirmenybė suteikiama tiems, kurie nori. Jei norinčių neatsiranda, traukiami burtai. Visi tie, kurie lieka be kortelių tampa stebėtojais, kurių užduotis yra identifikuoti pristatytus vaidmenis bei argumentuoti, kodėl jie taip galvoja.

Ištraukęs kortelę vaidmenų žaidime dalyvaujantis asmuo jos niekam nerodo, neatskleidžia kokį vaidmenį vaidins. Perskaito visą informaciją esančią kortelėje ir stengiasi žaidime atlikti nurodytą vaidmenį, imituodamas kortelėje aprašytą elgesį.

Stebėtojai įžvalgas fiksuoja raštu.

Bendras aptarimas vykdomas po to, kai visi projekto dalyviai būna suvaidinę bent vieną vaidmenį.

Vaidmenys: *tylenis, laikrodininkas, aktyvistas, vadovas, lyderis, inovatorius, patarėjas, nelaimingasis, kontrolierius.*

**Situacija**, kurią vaidmenis turinti komanda, privalo išspręsti per 5 min.:

„Esate verslą kurianti komanda. Jūsų verslo plėtrai, trūksta 100 000 EUR. Kreipėtės į banką, kuris pateikė atsakymą, kad gali Jums paskolinti tik 75 000 EUR. Turite nuspręsti, ko atsisakysite iš biudžeto.

Jūsų planas panaudoti 100 000 EUR buvo toks: 20 000 kroviniui automobiliui, 15 000 atlyginimams naujiems darbuotojams, 35 000 gamybos procesą pagreitinsiančioms staklėms, 20 000 gamybos patalpų remontui, 10 000 gamybai reikalingoms priemonėms įsigyti“.

**Užduotis:** raskite bendrą sprendimą.

Vienai komandai sužaidus vaidmenų žaidimą, dalyviai keičiasi: tie, kurie ne vaidina, traukia korteles, tie, kurie vaidina, tampa stebėtojais. Tie, kurie yra stebėtojai, pildo lenteles.

### V. Refleksija

Refleksijos metu aptariamos visos komandos iš eilės. Pirmiausiai savo įžvalgas pateikia stebėtojai: ką jie užfiksavo, identifikuoja kas kokį vaidmenį galėjo užimti. Savo atsakymus argumentuoja.

Tuomet reflektuoja vaidinusi komanda: kiekvienas pasisako kokį vaidmenį burtų keliu ištraukė, kaip jautėsi jį vaidindamas, kas komandoje jam labiausiai padėjo, kas labiausiai trukdė.

Aptarimas vyksta tol, kol aptariamos visos komandos.

Kiekvieno projekto dalyvio paklausiama, koks vaidmuo dažniausiai vyrauja jo elgesyje, kai dirbama komandoje ir kodėl jis taip galvoja. Taip pat užduodamas klausimas: koks vaidmuo jį labiausiai žavi, kokiam vaidmenyje norėtų būti ir kodėl?

Lektorius užduoda visiems dalyviams klausimą: kuo lyderis skiriasi nuo kitų?



## Tylenis

Jūs esate gabus, savo sritis profesionalas, tačiau nedirstate išsakyti savo nuomonės, todėl dažniausiai tylite. Jus sunku prakalbinti, Jūs su viskuo sutinkate, nors viduje suprantate, kad kiti žino ir geba mažiau ir Jūsų nuomonė palengvintų procesus.

## Laikrodininkas

Jums svarbiausia, kad komandoje viskas vyktų taip, kaip suplanuota. Nuolat sekate laiką ir kas kelias minutes primenate, kad turite viską suspėti padaryti laiku. Įvardijate kiek laiko komandai dar liko atlikti užduotį.

## Aktyvistas

Jūs nesate visų sričių žinovas, tačiau Jums atrodo, kad Jūs viską galite. Visuomet siūlotės viską padaryti, nuolat reiškiate savo nuomonę, kartais kalbate visiškai ne į temą. Pastebite, kad kiti vengia su jumis bendrauti, nes aplink užgožiate visus.

## Vadovas

Jūs esate komandos vadovas. Siekiate savo tikslų visais įmanomais būdais. Nurodinėjate įsakmiu tonu, ką kas turi padaryti, kas už ką turi prisiimti atsakomybę ir pan. Jums nelabai rūpi kitų nuomonė, svarbiausia, kad Jūsų išskelti tikslai turi būti pasiekti.

## Lyderis

Jūs esate lyderis, kuris linkęs išklausti kiekvieno nuomonės, skatinti ją išsakyti. Jums svarbiausia, kad visi komandos nariai būtų lygiaverčiai ir pateiktų savo poziciją analizuojamu klausimu. Esate linkęs padrašinti, paskatinti, spręsti klančius nesutarimus.

## Inovatorius

Jums svarbiausia kuo įdomesnis sprendimo būdas, nesigilinate ar jis padės pasiekti išsikeltų tikslų. „Kuo neįprasčiau, kuo įdomiau, kuo labiau stebinančiau“ - Jūsų gyvenimo moto! Siūlote įvairiausias „crazy“ idėjas.

## Patarėjas

Jūs visiems stengiatės patarti: ką kas turėtų sakyti, ką kas turėtų daryti, kaip reikėtų elgtis ir pan. Svarbiausia Jums, kad būtumėte pastebėtas, nes galvojate, kad žinote daugiausiai ir turite teisę visiems „kišti“ savo nuomonę.

## Kontrolierius

Jūs stengiatės visus ir viską kontroliuoti. Klausiate dažniausiai nesusijusių klausimų, kurie yra skirti žmonių kontrolei palaikyti. Jūsų pagrindinis tikslas viską apie visus žinoti: kur kas buvo, kas už ką atsakingas, kodėl pasakė vienaip ar kitaip. Mėgstate apkalbėti.

## Nelaimingasis

Jūs esate viskuo nepatenkintas: Jums nepatinka ši komanda, jums nepatinka užduotys, kurias turite atlikti, jus erzina viskas palink. Jūs pastoviai blogos nuotaikos. Jūsų mėgstamiausia frazė - „Kas čia per nesąmonė, vis tiek nieko gero neišeis“.

# Laiko planavimas

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Filmuko peržiūra bei aptarimas	Savianalizė Diskusija	Projektorius, kompiuteris, dalomoji medžiaga dalyviams, rašikliai	20 min.
2. Laiko planavimo aspektai	Dėstymas	Skaidrės, kompiuteris, projektorius	10 min.
3. Aptarimas ir refleksija	Diskusija		15 min.
4. Individuali užduotis „Laiko planavimas“	Individuali laiko planavimo užduotis	Dalomoji medžiaga kiekvienam dalyviui, rašikliai, tuščias A4 formato lapas, lipnūs lapeliai, konferencinė lenta.	20 min.
5. Minčių žemėlapis „Verslo kūrimas“	Darbas grupėje	Dideli konferencinės lentos lapai kiekvienai komandai, spalvoti markeriai.	20 min.
6. Refleksija	Apibendrinimas		5 min.

## Uždaviniai

1. Savianalizės pagalba padėti suprasti laiko planavimo ir valdymo reikšmę savo tikslų siekimiui.
2. Gebėti prioretizuoti užduotis bei veiklas pagal Eizenhauerio metodą.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, individualus darbas, derybos, grįžtamasis ryšys.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), dalijami lapeliai.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## I. Filmuko peržiūra ir aptarimas

Prieš filmuko peržiūrą dalyviams išdalinamas lapas su atspausdinta lentele. Projekto dalyvių paprašoma užpildyti pirmąją lentelės dalį „Kaip elgiuosi įprastai“. Įvardinti sau pačias svarbiausias veiklas ir surašyti kam skiriame daugiausiai, o kam mažiausiai laiko, mažėjančia tvarka.

Dalyviams paleidžiamas filmukas:

[https://www.youtube.com/watch?v=F5JL\\_6nsgaM](https://www.youtube.com/watch?v=F5JL_6nsgaM)

Po peržiūros kiekvieno dalyvio paprašoma užpildyti antrąją lentelės dalį „Kaip norėčiau paskirstyti savo laiką“ vadovaujantis ta pačia logika- nuo didžiausių laiko sąnaudų iki mažiausių.

### Lektoriui

Youtube filmuko pagrindinė mintis: mes turėtume savo laiką pradėti planuoti nuo pačių svarbiausių mums dalykų, o mažiausiai svarbius palikti pabaigai. Tik tuomet, kai atlikti patys svarbiausi darbai, galima daryti tuos, kurie yra

mažiausiai svarbūs. Planuojant laiką ir dienotvarkę, svarbiausia visas veiklas susirašyti prioritetais tvarka- nuo svarbiausio.

Dideli akmenys – patys svarbiausi dalykai, kurie jums leidžia siekti jūsų užsibrėžtų tikslų;

Akmenukai – mažiau svarbūs;

Smėlis – dar mažiau svarbūs;

Vanduo – mažiausiai svarbūs dalykai, kuriuos darydamas jauti malonumą, tačiau jie nepadeda siekti užsibrėžtų tikslų.

## II. Svarbiausi laiko planavimo aspektai

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## III. Aptarimas ir refleksija

Visų dalyvių prašoma pasiimti ir užpildytą lentelę, peržvelgti ją, o lektorius užduoda klausimus:

1. Kam skiriate daugiausiai laiko, o kam mažiausiai?
2. Kas pasikeitė Jūsų lentelėje, peržiūrėjus filmuką?
3. Kaip galvojate, ką turite padaryti, kad permainos kurių norite taptų realybe?

## IV. Individuali užduotis „Laiko planavimas“

- Dalyviai paprašomi surašyti 20 darbų, kuriuos jau turi (pažadėję) ar turėtų atlikti per artimiausią mėnesį.
- Dalyviams išdalinama po 1 lapą su atspausdinta laiko planavimo lentelė pagal Eizenhauerio metodą.
- Dalyvių prašoma tuos darbus surašyti į pateiktą lentelę, išskirstant juos pagal Eizenhauerio metodologiją.

Po užduoties atlikimo, dalyvių prašoma pasidalinti grįžtamuoju ryšiu, užduodant klausimus:

1. Kokie darbai turi būti atlikti pirmiausiai ir kodėl?

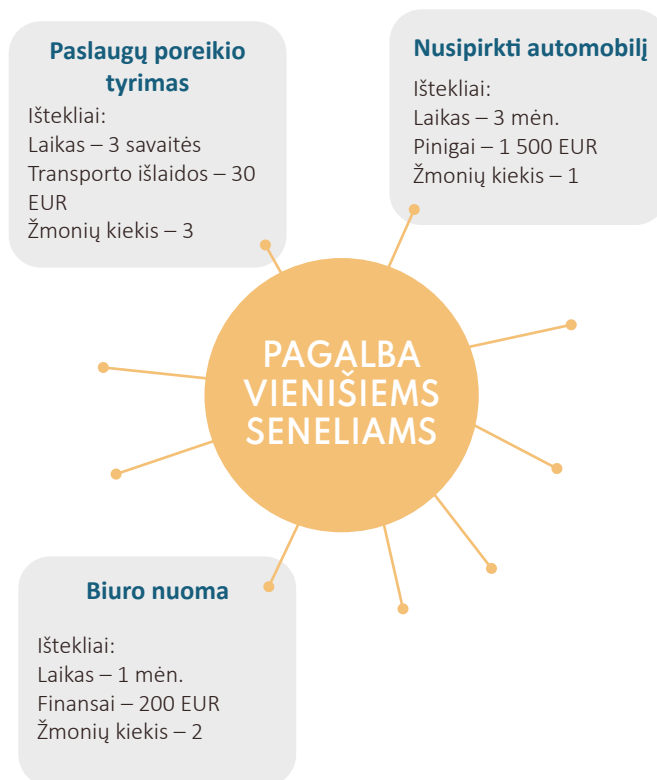
2. Kodėl kartais mūsų darbai neatliekami laiku? Kokios priežastys tai lemia?

3. Kas nutinka, kai žmogus nesilaiko sau ar kitiems duotų pažadų?

## V. Grupinė užduotis „Minčių žemėlapis“

- Dalyviai suskirstomi grupėmis po 4. Kiekviena grupė gauna po didelį konferencinės lentos lapą ir spalvotų markerių rinkinį (flomasterių).
- Lektorius pristato užduotį: „Jūs esate komanda, kuri jau turi verslo idėją. Visų komandų verslo idėja ta pati: savo miestelyje pradėsite teikti paslaugas vienišiams seneliams. Jums reikia apskaičiuoti išteklių poreikį, tame tarpe ir laiko. Visos komandos lapo viduryje užsirašykite „PAGALBA VIENIŠIEMS SENELIAMS“. Apsibrėžkite. Iš šios frazės braukydami spindulius užrašykite pagrindinius žingsnius, kuriuos turite padaryti, o prie jų kokių ir kiek išteklių Jums reikės.“

Pvz.:



- Nupiešę minčių žemėlapi, dalyviai dar kartą pasinaudoja Eizenhauerio laiko planavimo matrica ir visus žingsnius surašo į pateiktą lentelę.

- Kiekviena komanda pristato savo minčių žemėlapij bei pakomentuoja užpildytą Eisenhowerio matricą:

1. Kurie darbai yra patys svarbiausi ir kodėl?
2. Kurie darbai reikalauja daugiausiai laiko sąnaudų ir kodėl?
3. Kiek žmogiškųjų išteklių reikėtų, jei norėtumėte viską atlikti laiku?
4. Kiek finansinių išteklių reikėtų verslo pradžiai? Kas padėtų sumažinti tų išteklių poreikį?

## VI. Refleksija

Dalyvių paprašoma vienu žodžiu apibūdinti tai, ką svarbiausio sužinojo apie laiko planavimą.

## Priedas 9

### Prioritetų lentelė

	Prieš filmuko peržiūrą Kaip elgiuosi įprastai	Po filmuko peržiūros Kaip norėčiau paskirstyti savo laiką
Daugiausia laiko skiriu:		<b>Akmenys:</b>
Mažiau laiko skiriu:		<b>Maži akmenukai:</b>
Mažai savo laiko skiriu:		<b>Smėlis:</b>
Mažiausiai laiko skiriu:		<b>Vanduo:</b>

## Priedas 10

Laiko planavimo lentelė pagal Eisenhowerį.

	SKUBU	NESKUBU
SVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
NESVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

# Dizaino mąstymo metodika

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Dizaino mąstymo metodika	Paskaita ir filmuko peržiūra	Skaidrės, kompiuteris, projektorius	15 min.
2. Problemos identifikavimas, taikant IBM modelį	Grupinis darbas Analizė	Konferencinės lentos lapai, markeriai	25 min.
3. Refleksija	Diskusija		5 min.
4. IBM modelio taikymas, ieškant sprendimų	Grupinis darbas	Konferencinės lentos lapai, markeriai	30 min.
5. IBM modelio pristatymas	Pristatymai		15 min.

## Uždaviniai

1. Susipažinti su dizaino mąstymo metodika.
2. Išmokti praktiškai taikyti IBM modelį identifikuojant problemą bei ieškant sprendimo būdų.
3. Gebėti analizuoti mokslinius straipsnius ir surinkti įrodymus, pagrįstus mokslu.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, mokslinės literatūros analizė, vaidmenų žaidimas, atlikto darbo pristatymas.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## I. Dizaino mąstymo metodika

Lektoriaus paskaita su skaidrėmis.

Filmuko peržiūra:

<https://www.youtube.com/watch?v=a7sEoEvT8l8>

Filmuke yra pristatoma kas yra dizaino mąstysena. Dizaino mąstysena susideda iš esminių dalių, tokių kaip:

- *Problemos identifikavimas (problema, kuri yra aktuali bendruomenei)*
- *Problemos sprendimo būdų paieškos. Sprendimo būdas gali būti pasirinktas toks, kurio dar niekada niekas netaikė arba tobulinamas jau egzistuojantis*
- *Dizaino mąstysenos metodika yra orientuota į kliento poreikius, atsižvelgiant į problemos kontekstą, klientą supančią kultūrą, matoma visuma*
- *Dizaino mąstysenos modelis paremtas tiesioginiu stebėjimu ir kokybiniais duomenimis, kurie sukuria empatišką požiūrį į klientą, turintį problemą, kurią mes stengiamės išspręsti*
- *Ieškant sprendimo kuriami prototipai, kurie eigoje gali būti tobulinami, kol tenkina klientą ir jis yra pasiruošęs už prekę ar paslaugą sumokėti pinigus.*

Esminiai trys žingsniai, taikant dizaino mąstymo metodiką yra: idėja – prototipavimas – bandymas. Šis ciklas yra uždaras ir nuolat kartojamas, kol sukuriamas klientui tinkamas produktas.

Naudojant šią metodiką yra išlaisvinamas kūrybiškumas ir surandami geresni, inovatyvūs sprendimai. Dirbant pagal šią metodiką, ypatinai skatinamas bendradarbiavimas.

## II. Problemos identifikavimas taikant IBM modelį

- Dalyviai suskirstomi grupėmis po 3-4.
- Dalyviams skiriame užduotis: identifiukuoti kuo daugiau problemų (ne mažiau 10), su kurio- mis susiduria jauni žmonės.
- Identifikavus problemas, kiekvieną iš jų aptarti grupėje ir išsirinkti vieną, grupės nuomone pačią svarbiausią ir aktualiausią.
- Naudojantis internetu, surasti problemos pagrindimą, atsakant į klausimus:
  - *Kas įrodo, kad problema yra aktuali?*
  - *Kiek jaunų žmonių ir kur dažniausiai susiduria su šia problema?*
  - *Kodėl šią problemą būtina spręsti?*
  - *Kokios pasekmės bus, jei problema bus nesprenžžiama?*
  - *Kita informacija, kuri gali būti aktuali, kalbant apie šią problemą.*

## III. Refleksija

Projekto dalyviai kviečiami pasidalinti, ką naujo sužinojo per šią paskaitą.

## IV. IBM modelio taikymas ieškant problemos sprendimo

- Dalyviai savo komandoje identifiukuoja skirtingas grupes, kurios galėtų būti suinteresuotos jų pasirinktos problemos sprendimų paieška. Pvz. Jei pasirinkta problema jaunų žmonių psichinė sveikata, tuomet suinteresuotos grupės galėtų būti: jauni žmonės, tėvai, pedagogai ir t.t. Jei pasirinkta problema, aplinkos tarša, tuomet suinteresuotos grupės galėtų būti:

jauni žmonės, verslo atstovai, valdžia ir panašiai.

- Grupėje kiekvienas dalyvis pasirenka kurią suinteresuotą grupę atstovaus ir išsako, kokio pokyčio tikėtusi būdamas toje pozicijoje. Visus laukiamus pokyčius, iš skirtingų pozicijų projekto dalyviai užsirašo ant lapo ir ieško bendro problemos sprendimo, kuris patenkintų skirtingų grupių išsakytą pokyčio poreikį.
- Naudodamiesi IBM dizaino mąstymo meto- dika, dalyviai ieško vieningo problemos sprendimo būdo, pereidami visas modelio dalis.
- Atlikusi užduotį, kiekviena grupė vieną asmenį paskiria į „ekspertų komisiją“, o kitą narį į „realių klientų grupę“.

## VI. IBM modelių pristatymai

Lektorius suformuojama ekspertų komisiją ir realių klientų grupę.

Nariai, likę komandose, pristato savo darbą:

- Identifiukuoja problemą,
- Pagrindžia ją rasta mokslinė informacija,
- Pateikia suinteresuotų grupių įžvalgas,
- Pristato pasirinktą problemos sprendimo būdą.

### Ekspertų komisija

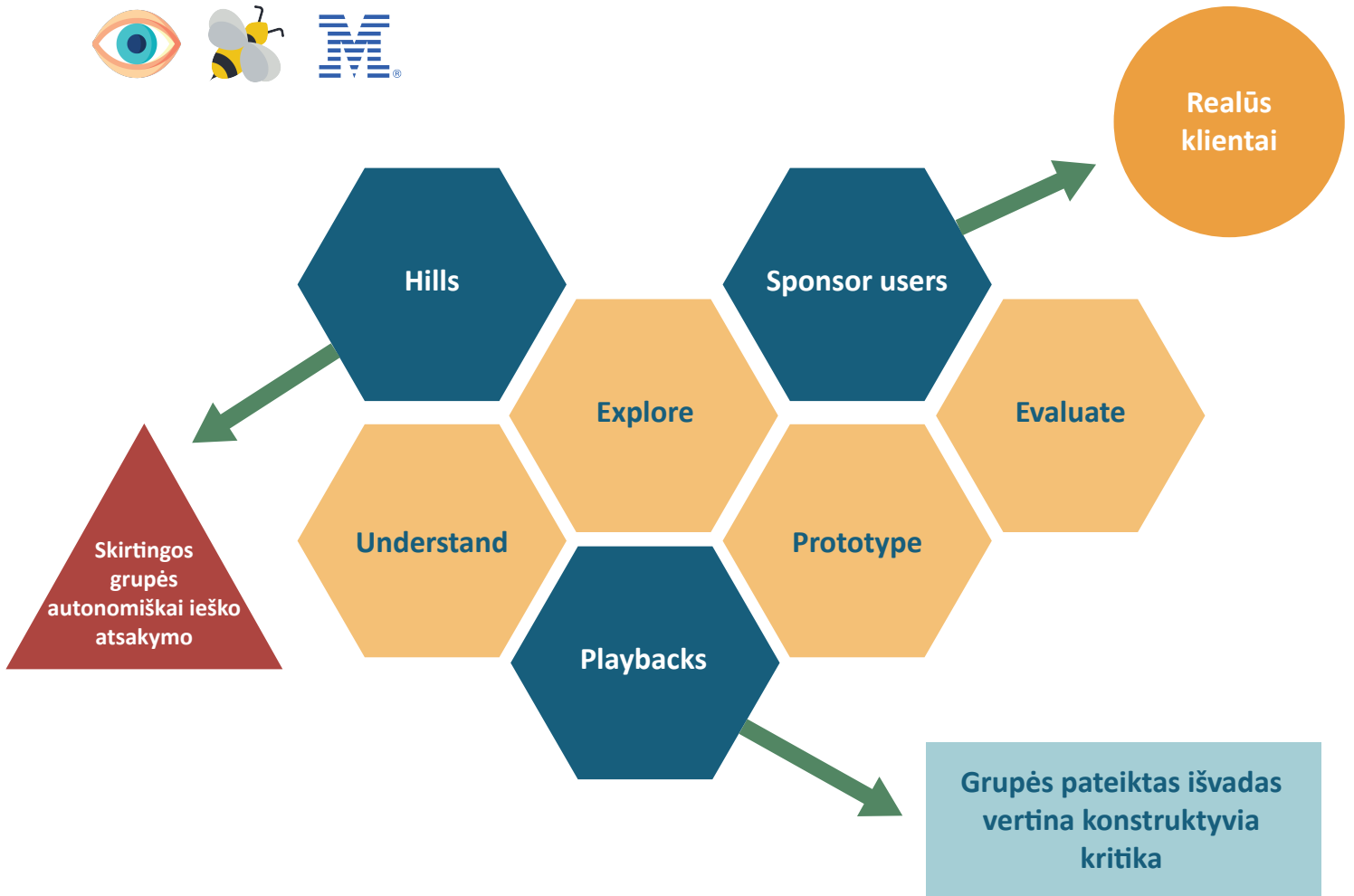
Užduoda klausimus kiekvienai grupei po prista- tymo bei suteikia konstruktyvų grįžtamąjį ryšį: ar problema aktuali, ką reikėtų patobulinti, ar pasirinktas problemos sprendimo būdas yra optimalus.

### Realių klientų grupė

Klausydami pristatymo, įsijaučia į realaus kliento vaidmenį ir pateikia savo įžvalgas.

## Priedas II

### IBM Modelis



# Verslo idėjos generavimas

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Kaip generuojama verslo idėja?	Dėstymas	Projektorius, kompiuteris, skaidrės.	10 min.
2. Problemos identifikavimas	Grupinis darbas	Kompiuteriai, telefonai, rašikliai, konferencinės lentos lapai.	20 min.
3. Pristatymai	Diskusija		15 min.
4. Pasirinktos problemos analizė ir sprendimo būdų paieška	Grupinis darbas	Kompiuteriai, telefonai, rašikliai, konferencinės lentos lapai.	30 min.
5. Pristatymai	Diskusija		15 min.
6. Verslo modelio kūrimas, sprendžiant pasirinktą problemą	Darbas grupėje	Konferencinės lentos lapai kiekvienai komandai, spalvoti markeriai.	30 min.
5. Pristatymai			15 min.

## Uždaviniai

1. Supažindinti projekto dalyvius su verslo idėjos generavimo procesu.
2. Išsigrūninti problemą, kurią spręs verslas ir pritaikyti jai tinkamą verslo modelį.
3. Tobulinti bendravimo ir bendradarbiavimo įgūdžius.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, pristatymai.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), konferencinės lentos lapai komandoms.

## Trukmė

4 akademinės valandos (180 min.)

## I. Kaip generuojama verslo idėja?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

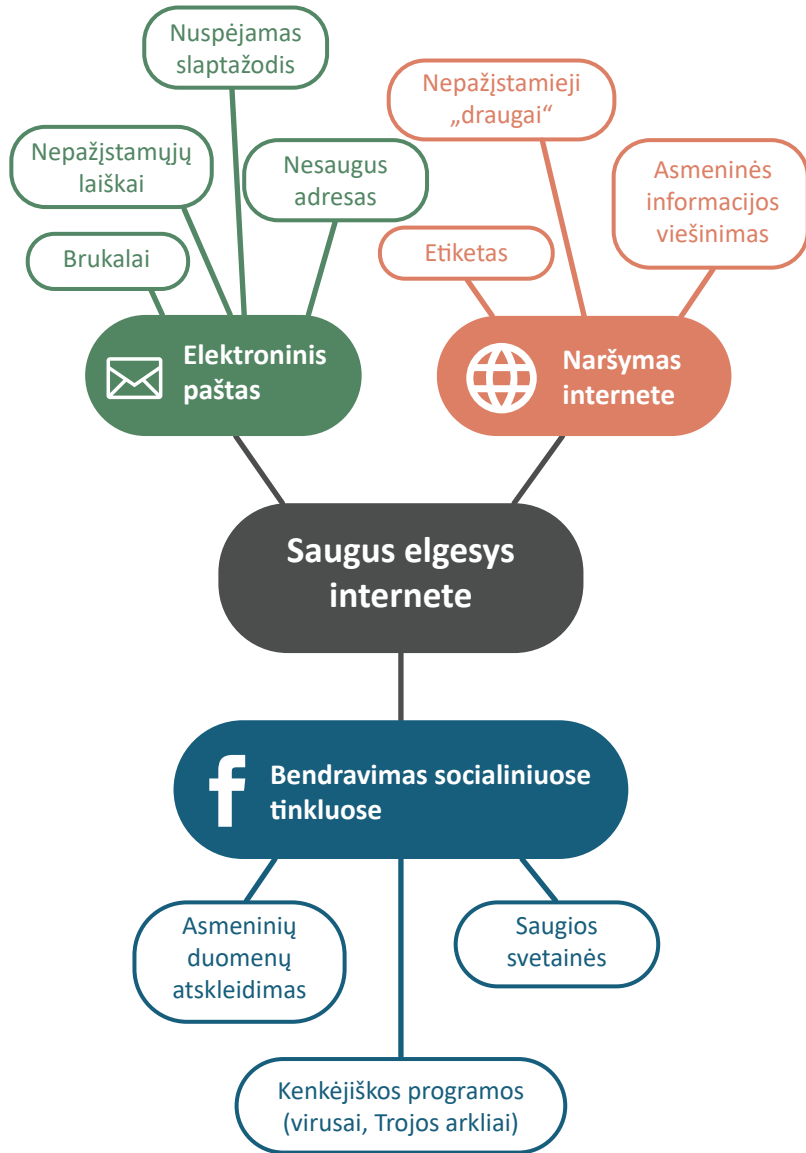
## II. Problemos identifikavimas

Projekto dalyviai kviečiami susiskirstyti į grupes, kuriose jie toliau darbuosis kurdami verslo modelį. Jei kyla sunkumų skirstantis į grupes, tai gali padaryti lektorius, stengdamasis, kad aktyvesni dalyviai papulėtų į visas grupes ir galėtų būti lyderiais, o ne dirbtų visi kartu vienoje grupėje.

Suskirstius į grupes, projekto dalyviams duodama po 1 konferencinei lentai skirtą didelį lapą, markerių ir skiriama užduotis: sukurti norimos išspręsti problemos minčių žemėlapij, iš kurio vėliau reikia išsirinkti problemą. Pasirinkus problemą, sugalvoti verslo idėją jai išspręsti. Dalyviams pateikiamas minčių žemėlapio pavyzdys. Paaiškinama, kad labai dažnai įvardintos

problemos yra labai plačios, jas būtina suskaidyti kiek įmanoma smulkiau ir tuomet pasirinkti spręsti vieną iš smulkesnių dalių.

Pavyzdys „Identifikuojamos problemos minčių žemėlapis“.



### III. Problemos minčių žemėlapių pristatymas

Komandos pristato savo sukurtus minčių žemėlapius ir įvardija problemą, kurią pasirinko spręsti.

### IV. Pasirinktos problemos analizė ir sprendimo būdų paieška

Pasirinkus sprendžiamą problemą, komandoms skiriama užduotis: surasti visus įmanomus problemos sprendimo būdus, užpildant lentelę, kuri pateikiama prieduose. Dalyviai pateiktą lentelę, gali koreguoti savo nuožiūra. Jei sudėtinga iškart viską surašyti į lentelę, pirmiausia gali būti kuriamas problemos sprendimo minčių žemėlapis, kurio rezultatai vėliau surašomi į pateiktą lentelę. (Pildymo pavyzdys – Priedas 12)

### V. Problemos sprendimo galimybių pristatymas

Komandos pristato savo darbą. Kitų komandų nariai gali užduoti klausimus, išsakyti pastebėjimus, kuriuos pristatantieji pasižymi ir vėliau aptaria bei nusprendžia – atsižvelgti į juos ar ignoruoti.

### VI. Verslo modelio kūrimas, sprendžiant pasirinktą problemą

Pagal pateiktą pavyzdį (pateikiamas .jpg formatu, kad būtų galima išdidinti), jį tobulinant, sukurti savo verslo modelį, kuriame atsispindėtų:

- procesai;
- išskirtos procesų dalys;
- procesų dalyviai;
- bei kiti, jūsų nuomone, jūsų kuriamo verslo svarbiausi aspektai (pvz. socialinis) ir pan.

Nurodykite, kiek kuriam etape ir kokių išteklių reikės.

### V. Verslo modelio pristatymas. Klausimų – atsakymų sesija

Komandos pristato visą nuveiktą darbą, kurį atliko analizuodami verslo idėjos generavimo temą.

Pristatymai paruošiami .ppt arba kitais formatais. Pristatymuose turi atsispindėti visas komandos nueitas kelias: nuo problemos identifikavimo iki galimo, realaus verslo modelio pristatymo.

Kitos komandos pateikia iškilusius klausimus.

## Priedas 12

### Problemos sprendimo būdų lentelė

Komandos pavadinimas:

Identifikuota problema:

#### Sprendimai

Sprendimo būdas	Kaip tai padarysite?	Ko jums reikėtų, kad galėtumėte tai padaryti?	Rezultatas

## Problemos sprendimo būdų lentelės pildymo pavyzdys

**Komandos pavadinimas:** Komanda 1

Identifikuota problema: Mokykloje nerušiuojamos atliekos

### Sprendimai

Sprendimo būdas	Kaip tai padarysite?	Ko jums reikėtų, kad galėtumėte tai padaryti?	Rezultatas
1. Pastatyti mokykloje atskiras šiukšliadėžes	Suburti bendraminčių komandą.	Paskelbti mokykloje apie iniciatyvą ir pakviesti prisijungti visus norinčius. Suorganizuoti organizacinės grupės susirinkimą Pasidaryti veiksmų planą Pasiskirstyti atsakomybėmis	95 proc. atliekų yra surušiuojama Dalyviai tampa motyvuoti kurti pokytį Atsiranda glaudesnis santykis su mokyklos administracija Dalyviai ugdomi verslumo kompetencijas
	Išdiskutuoti problemą su mokinių taryba		
	Inicijuoti susitikimą su mokyklos administracija		
	Ieškoti finansavimo galimybių		
2. Šviesti mokinius apie rušiovimo svarbą			
3. Paskelbti konkursą „Atsakingiausia klasė“			



# Verslo planas ir finansų valdymas

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Kas yra verslo planas?	Dėstymas, video medžiagos peržiūra	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	25 min.
2. Verslo planas – ką jau turime?	Kūrybinis darbas grupėse	Dideli konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai	20 min.
3. Verslo plano rašymas	Darbas grupėse	Kompiuteriai	45 min.
4. SSGG analizė	Darbas grupėse	Kompiuteriai	25 min.
5. Finansų planas	Darbas grupėse	Kompiuteriai	20 min.

## Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo plano rašymo pagrindinėmis dalimis.
2. Skatinti kritiškai mąstyti.
3. Išmokyti apskaičiuoti pagrindinius finansinius įmonės rodiklius.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, konsultavimas.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

## Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

## I. Kas yra verslo planas?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

Video medžiagos peržiūra:

<https://www.youtube.com/watch?v=ZEMbKzy7FD8>

Video medžiagoje atskleidžiami pagrindiniai verslo plano rašymo aspektai:

- Verslo planą galima pradėti rašyti tuomet, kai turite tik idėją, tam nebūtini pinigai. Nebūtina turėti specialių įgūdžių ir gebėjimų, viso to galima išmokti eigoje.
- Verslo planas suteikia aiškumo, sudėlioja viską į lentynėles, todėl pasidaro daug aiškiau, kas yra svarbu ir ką po ko reikia daryti. Verslo plane atsiranda tikslai, į kuriuos žiūrint dėliojamas visas planas, padedantis numatyti kaip to galima pasiekti.
- Rašant verslo planą svarbiausi yra ne plano sudėtingumas ar paprastumas, tačiau aiškumas ir praktiškai įgyvendinami veiksmai. Nereikia išsigąsti, kad rašant verslo planą ne į visus pateiktus klausimus galite iškart atsakyti, tai yra normalu. Verslo plano rašymas tam ir skirtas, kad pagalvotumėte apie visus dalykus prieš atidarydami verslą. Taip pat rašant verslo planą gali kilti daugiau papildomų klausimų į kuriuos rekomenduojama atsakyti. Verslo plano paskirtis, pasižiūrėti į klausimus ir atsakymus

„iš viršaus“ bei ieškoti atsakymų ten, kur kol kas jų neturite.

Verslo plano rašymas turi 6 pagrindines dalis, kurias rekomenduojama rašyti ant atskirų lapų, o tik tuomet sujungti į vieną bendrą dokumentą. Skirtingiems lapams galite sukurti pavadinimus: apžvalga, žinutė, rinkodara, produktas, gamyba ir pristatymas, tikslai.

<b>Apžvalga</b>	Šioje dalyje turėtumėte aprašyti ką jūsų verslas darys, koks bus verslo modelis. Čia taip pat rašomas įmonės pavadinimas, aprašoma verslo struktūra bei vieta, kurioje vystysite savo verslą. Taip pat šioje dalyje svarbu įrašyti įmonės misiją ir viziją. Taip pat svarbu numatyti, kas ką darys ir už ką bus atsakingas vystant verslą. Pagrindinės sritys, kurias būtina paliesti yra marketingas ir pardavimai, procesai ir finansai.
<b>Žinutė</b>	Šioje dalyje labai svarbu išsiginčinti žinutę, kurią jūs norite perduoti savo pirkėjams. Taip pat šioje dalyje reikia išsiginčinti: kas yra jūsų potencialūs klientai, kaip juos pasieksite ir kaip jūs padėsite jiems išspręsti problemą bei pasiekti rezultatą, kurio jie tikisi. Turėtumėte apmąstyti, kodėl pirkėjai pasirinks būtent jus, o ne konkurentus. Šioje dalyje galima sudėlioti prioritetinius žingsnius (nuo svarbiausio iki mažiausiai svarbaus), kaip žingsnis po žingsnio vis tai ką užsirašėte bus realiai įgyvendinta.
<b>Rinkodara ir pardavimai</b>	Pirmiausiai turėtumėte identifikuoti tikslinę pirkėjų grupę: demografinius (pirkėjo pajamos, gyvenamoji teritorija, amžius) rodiklius ir psichografinį (interesai, norai, baimės) pirkėjo portretą. Taip pat svarbu numatyti tikslinės klientų grupės dydį ir kaip jis bus pasiektas (kur tie klientai yra). Jei sunkiai sekasi atsakyti į klausimus apie potencialų klientą, šioje studijoje tikslinga atlikti klientų poreikio tyrimą ir išsiaiškinti, kokiam klientui vis tik aktualus jūsų kuriamas produktas, kur jis jį pirktų ir pan. Šioje dalyje reikia numatyti kaip klientai sužinos apie jūsų prekės ženklą, kaip ir kur jie jį matys, kokiu būdu bus užmezgamas kontaktas bei kaip savo idėją parduosite.

## Produktas Paslauga

Šioje dalyje rekomenduojama imti tik vieną produktą, kuris yra pagrindinis. Galite gaminti ir parduoti įvairiausių produktų, tačiau turite identifikuoti patį pagrindinį, kuriuo remiantis bus kuriama žinutė vartotojui. Sukūrus gerą vieno produkto aprašymą aplink kurį, kaip apie pagrindinį suksis visa įmonės komunikacija, bus lengviau į rinką įvesti kitus produktus. Reikėtų apsirašyti kas tai per produktas bei kokio rezultato jį pardavus mes tikimės. Reikėtų atkreipti dėmesį, kad pats produktas nesukuria rezultato- jį sukuria tai, kad jūsų įmonė jį parduoda. Svarbu identifikuoti, kaip pasikeičia produktą nusipirkusio kliento gyvenimas, kokį pokytį produktas sukuria.

Tokiu pačiu principu galima aprašyti ir kitus produktus, kuriuos jūsų įmonė ruošiasi parduoti.

## Gamyba ir pristatymas

Apie šią dalį video medžiagoje nekalbama, ji praleista, tačiau šioje dalyje labai svarbu identifikuoti kaip pristatysite klientui prekę: ar kursite e-parduotuvę ar klientas galės produktą ar paslaugą nusipirkti tik lokaliaje vietoje. Gamybos dalyje svarbu atsakyti į klausimus: kur gaminsite, kiek kainuos viso produkto pagaminimas, iš ko gaminsite, kur gausite gamybai reikalingų medžiagų.

## Tikslai, kurių siekiate

Tikslai turėtų būti numatyti į ateitį, t.y. jūs juos turite projektuoti tam tikram ateinančiam laikotarpiui, kuris gali būti nuo metų iki kelerių. Šioje dalyje rekomenduojama nusimatyti kokius pardavimus planuojate, kokios bus jūsų bendrosios pajamos, pelnas, skaičius klientų, kuriems jūs padėsite ir skaičius tų, kuriuos jūsų žinutė pasieks. Taip pat svarbu numatyti verslo vystymosi perspektyvą. Tikslai turėtų būti pamatuojami, aiškūs ir su laiko terminais iki kada tai turėtų būti pasiekta.

## II. Verslo planas, ką jau turime?

Dalyviai dirba tose pačiose grupėse, kuriose dirbo prie verslo idėjos generavimo.

Peržiūrėję verslo idėjos generavimo mokymų praktinę medžiagą, kurią jau turi, užpildo verslo plano lentelę tose vietose, kurios aiškios iš praeitų mokymų.

## III. Verslo plano rašymas

Dalyviai dirbdami grupėse, pildo verslo plano lentelę, kuri pateikta prieduose, bandydami pagrįsti išgrynintos verslo idėjos pelningumą. Lektorius, esant poreikiui, konsultuoja dalyvius.

## IV. SSGG analizė

Projekto dalyviai pildo SSGG analizės lentelę. Lektorius, esant poreikiui, dalyvius konsultuoja.

## V. Finansų plano, pelno (nuostolio) lentelės pildymas.

- Užpildę verslo plano dalis, dalyviai užpildo finansinius įmonės dokumentus.

Finansavimo šaltiniuose įsivertina kiek lėšų patys investuos, kiek ir iš kur gaus papildomai.

„Patalpų įranga“ lentelėje numatoma kokia įranga bus reikalinga patalpoms ir suskaičiuojama kiek ji galėtų kainuoti (įranga reikalinga tiek administraciniam darbui, kaip pvz. kompiuteris, tiek gamybinėms, pavyzdžiui siuvimo mašina ar staklės).

Darbuotojų atlyginimo lentelėje numatoma kokių pareigybių darbuotojų reikės ir kokį atlyginimą jiems mokės. Naudojantis skaičiuoklėmis, užpildo lentelę.

Administracinės išlaidos - tai išlaidos skirtos administracinėms funkcijoms vykdyti (sąskaitos už telefoną, internetą, elektrą, kanceliarinės prekės ir pan.).

Gamybinės išlaidos - visos išlaidos, kurios atsiranda gaminant produktus (elektra, dujos, medžiagos produktams gaminti, patalpų nuoma ir pan.). Pavyzdžiui, kirpėjai gamybinės išlaidos būtų plaukų dažai, šampūnas, žirklių galandimo paslauga ir pan.

Pelno (nuostolio) ataskaita pildoma surinkus visus duomenis iš lentelių. Ji parodo ar verslas bus nuostolingas ar pelningas.

## Priedas 14

### Verslo planas

Komandos nariai:

---

Įmonės pavadinimas:

---

Misija:

---

Vizija:

---

Vertybės:

---

Jūsų įmonės istorija:

---

Kokią problemą sprendžiate? Kokią žinutę norite perduoti savo klientams?

---

Aprašykite Jūsų kuriamą produktą ar paslaugą.

---

Kas yra Jūsų konkurentai? Kiek jų yra rinkoje, į kurią taikotės? Kodėl klientas rinksis Jus?

---

Kas yra Jūsų klientai? Aprašykite potencialaus kliento paveikslą.

---

Su kokiomis kliūtimis galite susidurti žengdami į rinką? Kaip tai spręsite?

Problema	Sprendimo būdai

**Produkto/ paslaugos savikaina. Suskaičiuokite, kas sudarys Jūsų kuriamo produkto/paslaugos savikainą.**

Dedamosios dalys	Suma
Viso (1 vieneto savikaina):	

**Kokia bus produkto kaina pirkėjui? Pagrįskite skaičiavimais. Kiek procentų galutinės kainos sudaro antkainis?**

**Kiek lėšų reikės verslo pradžiai. Pagrįskite skaičiavimais. Iš kur planuojate gauti investicijas? Kaip ir per kokį laikotarpį jas gražinsite?**

**Kaip pasieksite savo klientą? Kaip jis apie Jus sužinos?**

**Kokios pardavimų apimtys sieksite? Kiek turite parduoti, kad verslas būtų pelningas? Paskaičiuokite.**

**Kaip bus valdoma Jūsų įmonė? Kiek žmonių planuojate įdarbinti ir kokiose pareigybėse?**

**Kita, investuotojams svarbi informacija**

## Priedas 15

### SSGG analizė

SSGG analizės pavyzdys ir esminiai klausimai, į kuriuos reikia atsakyti pildant lentelę.

	Pagalba siekiant tikslo	Kliūtys siekiant tikslo
<b>Vidinė kilmė</b> (organizacinė kultūra)	<p><b>Stiprybės</b></p> <p><i>Institucijos vidiniai sugebėjimai.</i> <i>Sąrašas visų naudingų organizacijos resursų, kurie gali būti panaudoti išorinei aplinkai paveikti.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Sąlyginai mažos sąnaudos;</i> <i>Stabili finansinė padėtis;</i> <i>Gerai informaciniai šaltiniai</i> <i>Patyrę vadovai;</i> <i>Gera paslaugų kokybė;</i> <i>Pagrįsti tikslai ir uždaviniai.</i></p>	<p><b>Silpnybės</b></p> <p><i>Organizacijos bruožai, kurie paprastai mažina jos konkurencinį pranašumą kitų organizacijų atžvilgiu ir menkina gebėjimą tenkinti aukštos kokybės paslaugas ar prekes.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Dažna vadovų rotacija;</i> <i>Pasenusi įranga;</i> <i>Silpna rinkodara ir neaiškus pozicionavimas;</i> <i>Gamybinio pajėgumo stoka.</i></p>
<b>Išorinė kilmė</b> (išorinė aplinka)	<p><b>Galimybės</b></p> <p><i>Aplinkybės, galinčios duoti realios naudos.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Palanki politinė situacija;</i> <i>Ekonominis šalies pakilimas;</i> <i>Tarptautinio bendradarbiavimo galimybės;</i> <i>Palanki strateginė erdvė.</i></p>	<p><b>Grėsmės</b></p> <p><i>Pagrįstai tikėtini įvykiai, kurie gali pakenkti organizacijos veiklai.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Nepalankūs demografiniai pokyčiai regione;</i> <i>Nauji galimi konkurentai;</i> <i>Negatyvi valdžios pozicija;</i> <i>Vartotojų poreikių pasikeitimas.</i></p>

**SSGG analizė**

<b>Stiprybės</b>	<b>Silpnybės</b>
<b>Galimybės</b>	<b>Grėsmės</b>
<b>Išvados</b>	

# Canvas verslo drobė

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Canvas verslo modelio pristatymas	Dėstymas, video medžiagos peržiūra	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	10 min.
2. Canvas drobės pildymas	Kūrybinis darbas grupėse	Konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai	35 min.
3. Canvas drobių pristatymai	Pristatymai		35 min.
4. Refleksija	Darbas grupėse		10 min.

## Uždaviniai

1. Supažindinti su Canvas verslo drobe.
2. Ugdyti analitinį mąstymą.
3. Skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, konsultavimas.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

### I. Canvas modelio pristatymas

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

### II. Canvas drobės pildymas

Projekto dalyviai dirba tose pačiose grupėse, kuriose dirbo prie verslo idėjos generavimo.

Peržiūrėję verslo idėjos generavimo mokymų praktinę medžiagą, kurią jau turi, užpildo verslo plano lentelę tose vietose, kurios aiškios iš praeitų mokymų. Lektorius pademonstruoja verslo drobių pavyzdžius. Akcentuojama, kad drobę reikėtų pildyti kuo išsamiau. Canvas drobė pildoma atsakant į papildomus klausimus, kurie yra pateikiami kartu su verslo drobe.

### III. Verslo drobių pristatymai

Dalyviai dirbdami grupėse, naudodamiesi prieš tai atliktų užduočių medžiaga (verslo idėjos generavimo medžiaga, paruoštu verslo planu) pildo verslo drobę. Pildant drobę, dalyviai naudojami dalomąja medžiaga - Canvas drobės šablonu bei pagalbinais klausimais.

### IV. Refleksija

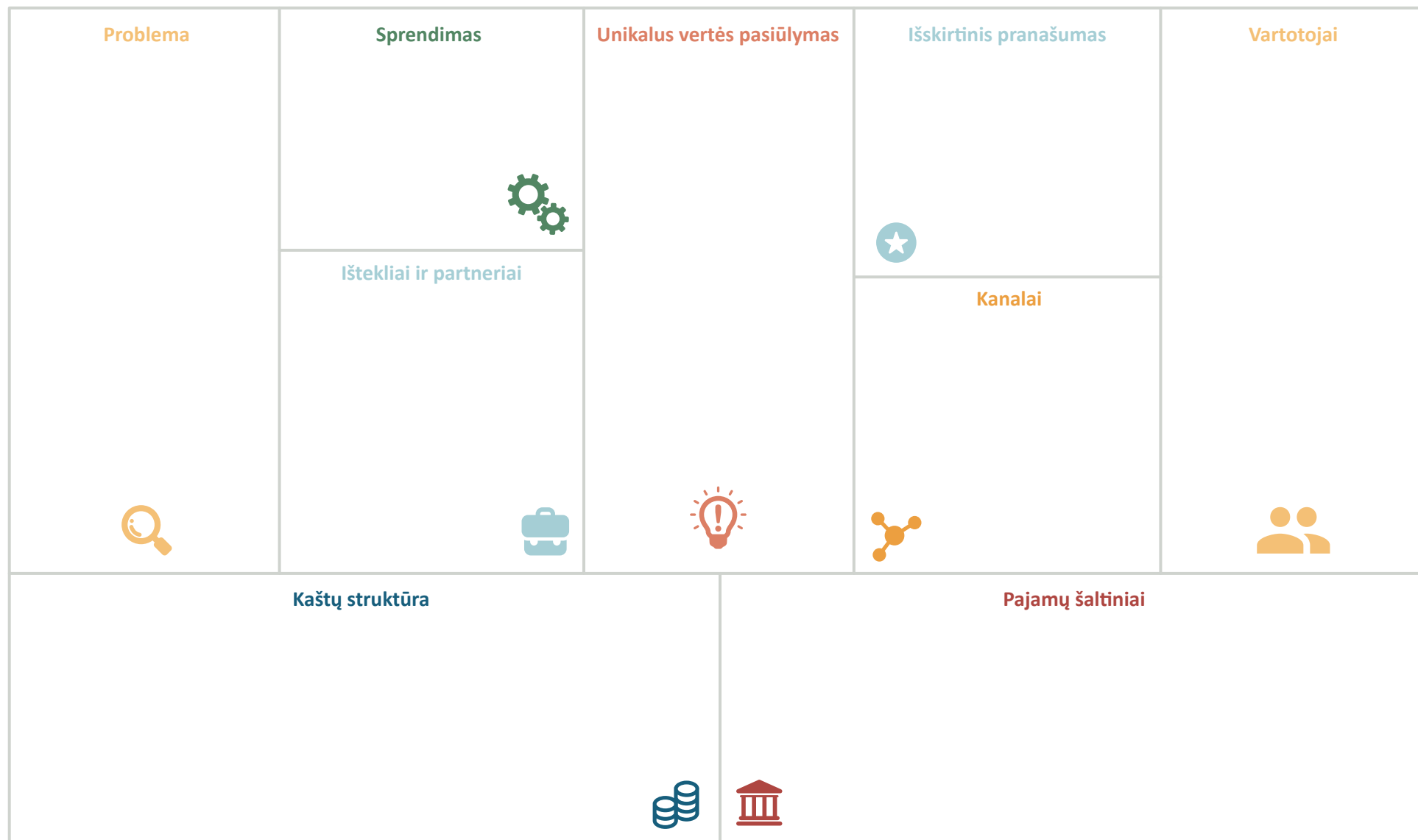
Refleksija dalinama į dvi dalis: pirmiausia projekto dalyviai savo darbo grupėse atsako į tris klausimus:

1. *Ką naujo išmokau?*
2. *Kokius įgūdžius ir kompetencijas patobuliniau?*
3. *Kokiu žodžiu komanda apibūdintų savo patirtį, dalyvaudami šituose mokymuose?*

Vienas iš komandos narių reflektuoja.

## Priedas 17

## Canvas verslo drobė



## Pagalbiniai klausimai, skirti verslo drobei pildyti

**1.** Vartotojai – kokiems vartotojams jūs norite išspręsti problemą? Gali būti keli vartotojų segmentai. Trumpai juos apibūdinkite.

**2.** Problema – Jūsų pagrindinė sprendžiama problema (turėtų būti pagrįsta įrodymais (angl. evidence-based) – FAKTAIS, RINKOS TYRIM AIS, ATLIKTASKELIŲ VARTOTOJŲ INTERVIU). Parašykite, kaip dabar tą problemą sprendžia vartotojai?

**3.** Sprendimas – ką siūlote –1-2 sakiniai, kaip jūs spręsite vartotojų problemą.

**4.** Pajamų šaltiniai – iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?

**5.** Kanalai – kaip vartotojai sužinos apie Jūsų genialų sprendimą?

**6.** Ištekliai ir partneriai – kokius išteklius jau turite idėjos realizavimui? Kokių išteklių dar trūksta idėjos realizavimui? Kokius partnerius reikėtų pritraukti?

**7.** Išskirtinis pranašumas – kuo Jūs kitokie nei rinkos alternatyvos / konkurentai? Kodėl tai bus sunkiai nukopijuojama?

**8.** Kaštų struktūra – iš ko susidės Jūsų išlaidos? Kiek preliminariai kainuos įgyvendinti idėją? Iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?

**9.** Unikalus vertės pasiūlymas – vienas sakiny s trumpai apibūdinantis jūsų kuriamą vertę vartotojams (turi būti įsimenama ir aišku).

## Verslo drobės pildymo pavyzdys 1

Problema	Sprendimas	Unikalus vertės pasiūlymas	Išskirtinis pranašumas	Vartotojai
Sumažėjusi perkamoji galia	Riboto laiko nuolaidų aplikacija	Laiko limitas pastumiantis žmones pirkti, o ne galvoti ar verta pirkti	★	Studentai
Naujus klientus pritraukti sunku, brangu ir reikalauja daug laiko	Ištekliai ir partneriai	Klientas tada, kai jo reikia	<b>Kanalai</b>	Moterys (16-40 m.)
	Aktyvių aplikacijos vartotojų skaičius		Socialiniai tinklai - Twitter, Facebook...	Vidutinės ir mažas pajamas gaunančios šeimos
	Verslo klientų skaičius		Reklama prekybos vietose	
			Reklama didžiuosiuose portaluose	
			Reklama Play Store ir App Store programėlių parduotuvėse	
<b>Kaštų struktūra</b>			<b>Pajamų šaltiniai</b>	
Reklama (verslui ir vartotojams pritraukti)	Programėlės kūrimas, atnaujinimas ir išlaidos	Atlyginimai ir socialinės garantijos	Mėnesinis mokestis už nuolaidų publikavimą	

## Verslo drobės pildymo pavyzdys 2

Produktas: **HealthyBell**

<p><b>Problema</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Dabartinis skrandžio žiedas nemotyvuoja viršsvorio turinčius žmones mesti svorį, kadangi rezultatai matomi po ilgesnio laiko;</li> <li>Komplikacijos (maisto atpylimas, skrandžio erozija, stemplės išsiplėtimas);</li> <li>Nepatogus metodas pacientų svorio priežiūrai.</li> </ol> <p><b>Jau esančios alternatyvos</b></p> <p>Skrandžio apylankos operacija; skrandžio apjuosimo operacija; skrandžio išilginio vamzdelio suformavimo operacija; skrandžio plikacijos operacija.</p>	<p><b>Sprendimas</b></p> <p>Skrandžio žiedas su jutikliu, kuris matuoja skrandžio tūrį, perduoda duomenis klientui bei gydymo įstaigoms, saugo duomenis duomenų bazėje tolesnei analizei.</p>	<p><b>Unikalūs vertės pasiūlymas</b></p> <p>Inovatyvus; paprastas naudoti; portabilus; ilgaamžiškas; garantuotas savarankiškas gyvenimas; tikslūs skrandžio tūrio išmatavimai</p> 	<p><b>Išskirtinis pranašumas</b></p> <p>Įrenginys, kuris neturi alternatyvų; paprastas programinės įrangos dizainas supaprastina naudojimą ir svorio priežiūrą; gydytojų informavimas</p>	<p><b>Vartotojai</b></p> <p>Gydymo įstaigos, kuriose atliekamos svorio mažinimo operacijos.</p> 
<p><b>Kaštų struktūra</b></p> <p>App'so ir svetainės sukūrimas: 15 000 €          Programinės įrangos priežiūra ir atnaujinimas: 500 €/mėn.          Reklama: 500 €/mėn.          Įrangos nuoma (išperkamoji): 1 000 €/mėn.          Patalpų nuoma: 300 €/mėn.          Darbuotojų atlyginimai: 10 000 €/mėn.          Medicininių tyrimų atlikimas: 10 000 €          Gaminio elementai: 500 €          Įrenginio pardavimo kaina: 1 500-2 000 €</p> 		<p><b>Pajamų šaltiniai</b></p> <p>Produkto pardavimai; Valstybės ir organizacijų parama; investicijos;</p> <p>Pelno marža: pradžioje 7% ; siekiamybė 15%</p> 		

# Komunikacija ir rinkodara

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Komunikacija ir rinkodara	Paskaita	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	15 min.
2. Komunikacijos svarba bendravime	Kūrybinės užduotys	Telefonas, asmenukų lazda	25 min.
3. Refleksija	Aptarimas		5 min.
4. Komunikacijos ir rinkodaros plano kūrimas	Kūrybinis darbas grupėje	Konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai	45 min.
5. Verslo idėjų pristatymas (konkursas)	Pristatymai	Reikalingi komisijos nariai (bent 5 žmonės)	30 min.
6. Aptarimas			15 min.

## Uždaviniai

- Supažindinti su komunikacijos ir rinkodaros svarba kuriant verslą.
- Atliekant kūrybines užduotis, identifikuoti didžiausias komunikacijos klaidas.
- Pristatyti sukurtą verslo modelį konkurse.

## Metodai

kūrybinės užduotys, rezultatų analizė, dėstymas, pristatymai, refleksija.

## Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, telefonas, asmenukų lazda, konferencinės lentos lapai, markeriai.

## Skirstymo į grupes būdai

Dirba tose pačiose grupėse, kuriose kūrė verslo modelį.

## Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

## I. Komunikacija ir rinkodara

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

## II. Komunikacijos svarba bendravime

### I užduotis

Visi dalyviai paprašomi išeiti iš patalpos, už durų. Lektorius pasirošia telefoną filmavimui (geriausia, kad būtų naudojama ir asmenukų lazda. Įjungus filmavimo funkciją, pakviečiamas pirmasis dalyvis į patalpą. Lektorius jam pasako tokį tekstą:

„Vakar, apie 5 valandą du draugai Petras ir Jonas išėjo kartu žvejoti. Jie žvejojo iki 9 valandos ir beveik nieko nepagavo, tik du mažus ešerius ir karpį. Nors Jonas vakare jautė nuovargį, bet džiaugėsi susitikęs su bičiuliu“.

Po to, kai lektorius pasako tekstą, kviečiamas antrasis dalyvis, kuriam pirmasis turi pasakyti ką išgirdo. Situacija kartoja, kol į patalpą ateina paskutinis dalyvis. Jis išgirsta tekstą iš prieš tai buvusio dalyvio ir pakartoja jį garsiai.

## II užduotis

Vienas iš dalyvių išvedamas iš patalpos. Lektorius jo paprašo sugalvoti 6 judesių seką. Dalyvis ją pakartoja, kad įsimintų. Lektorius su dalyviu grįžta į patalpą.

Dalyviai paprašomi sustoti eile, vienas paskui kitą už nugaros. Pasakoma, kad užduotis vyks tyloje - kalbėti negalima. Paskutinis eilėje atsistoja dalyvis, kuris demonstruos judesius. Lektorius pradeda filmuoti. Paskutinis stovintis dalyvis patapšnoja prieš jį stovinčiam dalyviui per petį ir pademonstruoja judesius 1 kartą (kartoti negalima). Dalyvis, kuris stebėjo judesius, patapšnoja prieš jį stovinčiam dalyviui per petį. Pastarajam atsisukus - jis pademonstruoja judesius taip kaip prisimena. Užduotis baigiama tuomet, kai eilėje stovintis pirmasis dalyvis pademonstruoja tai, ką jam demonstravo prieš tai stovėjęs dalyvis.

## III. Refleksija

Visi dalyviai kviečiami peržiūrėti lektoriaus nufilmuotą užduočių atlikimą. Vyksta aptarimas- apie komunikaciją- kodėl dalyviai kurie paskutiniai atliko užduotį, tiek tekstą, tiek judesius pasakė ir pademonstravo visiškai ne tokius, kokius rodė pirmieji dalyviai.

Dažniausiai atliekant šią užduotį, jau antras arba trečias dalyviai pradeda iškraipyti tiek žodžius, tiek parodytus veiksmus, pridėdami kažką savo. Todėl, pasibaigus užduočiai, peržiūrint video, matosi kad pradinio ir galutinio dalyvių veiksmai ar pasakojimas absoliučiai skiriasi.

Dalyvių galima paklausti- kaip jie galvoja, kokios priežastys lemia, kad atrodytų tokia nesudėtinga ir trumpa užduotis atliekama taip?

## IV. Komunikacijos ir rinkodaros planas

Su projekto dalyviais aptariama, kam skirtas komunikacijos planas, o kam rinkodaros. Pagal pateiktus šablonus dalyvių komandoms skiriama užduotis parengti komunikacijos bei rinkodaros planus.

Komunikacijos planas skirtas sudėlioti įmonės, asmens komunikaciją viešojoje erdvėje. Komunikacijos planas apima visus komunikacijos veiksmus, tiek ryšius su visuomene, tiek reklamą, tiek

renginius, tiek kitas marketingo priemones. Komunikacijos planą sudaro komunikuojamos žinutės, komunikacijos priemonės, tikslai, kainos, prognozuojamas pasiekiamumas. Komunikacijos strategija padeda pažvelgti į organizacijos įvaizdžio kūrimą tarsi iš toliau, iš paukščio skrydžio, pamatyti, kaip lengviau ir su mažesėmis išlaidomis pasiekti organizacijos tikslų. Ir žinoma, kaip ir bet kokia strategija, komunikacijos strategija turi būti gyva – negalima jos pasirašyti ir pasidėti į stalčių. Ji turi būti nuolat atnaujinama pagal besikeičiančią aplinkos ir organizacijos situaciją. Ja reikia iš tiesų vadovautis, naudotis jos principais bendradarbiaujant su kitais organizacijos skyriais. Pavyzdžiui, jeigu organizacijos vienas iš strateginių tikslų yra kurti gerą darbdavio įvaizdį, komunikacijos vienas iš strateginių tikslų turėtų padėti tai daryti. Komunikacijos strategijos tikslai negali atsirasti tarsi „iš dangaus“. Tikslai taip pat turi būti aiškūs, pamatuojami, įgyvendinami (realistiški), turėti numatytus įgyvendinimo terminus.

Įmonė, norinti išsilaikyti rinkoje ir pasiekti gerų rezultatų, turėtų sukurti nuoseklią rinkodaros priemonių taikymo sistemą.

Rinkodaros planas – tai sudėtinė įmonės strateginio plano dalis. Jis parodo, kaip ir kur bus parduoti produktai, kokių veiksmų bus imtasi, esant tam tikrai situacijai rinkoje.

Marketingo planas numato, kaip įeiti į rinkas ir naudoti marketingo programas, kurios padėtų pasiekti iškeltus tikslus. Tinkamas rinkodaros planas skatina sistemingą Jūsų įmonės veikimą ir konkurencinį pranašumą. Rinkodaros plane apibūdinama specifinė verslo rinkodaros strategija ir pateikiami konkretūs veiksmai, kurių reikia imtis, ir numatomi rezultatai. Rinkodaros planai yra įmonių planai, skirti vykdyti ir įvertinti rinkodaros pastangų rezultatus per tam tikrą laikotarpį. Veiksmingas rinkodaros planas padeda įmonei suprasti tikslinę rinką ir konkurenciją, rinkodaros sprendimų poveikį ir rezultatus, taip pat pateikia kryptį būsimoms iniciatyvoms. Negalite sukurti rinkodaros plano be rinkos tyrimų, kurie nukreiptų visas jūsų rinkodaros pastangas, suteikiant jums svarbios informacijos apie jūsų potencialius klientus (tikslinę rinką) ir jūsų produktų bei paslaugų įgyvendinamumą.

## V. Verslo idėjų pristatymo konkursas- baigiamasis mokymų renginys

Komandos dalyvauja verslo idėjų pristatymo konkurse, kuriame demonstruoja rezultatus, kuriuos pavyko pasiekti per šiuos mokymus. Pristatyme demonstruojamos žinios, įgytos mokymų metu, įgytos kompetencijos ir įgūdžiai. Kiekviena komanda per 5 minutes turės pristatyti savo sukurtą verslo modelį. Komandas vertins komisija bei kitos komandos.

### Priedas 17

#### Komunikacijos ir rinkodaros planai

##### Komunikacijos planas (žinomumui didinti)

Plano dalys	Priemonės, kurias taikysite	Atsakingi asmenys	Biudžetas
<i>Reklamos projektai</i>			
<i>Viešųjų ryšių projektai</i>			
<i>Renginiai</i>			

##### Rinkodaros planas (pritraukti pirkėjus bei išlaikyti esamus)

Plano dalys	Priemonės, kurias taikysite	Atsakingi asmenys	Biudžetas
<i>Pardavimo skatinimo projektai</i>			
<i>Internetinio marketingo planas</i>			
<i>Tiesioginis marketingas</i>			
<i>Lojalumo programos</i>			
<i>Socialinės akcijos</i>			

## Pabaigos žodis

---

Mielas, lektoriau,

Linkime sėkmės įgyvendinant verslumo ugdymo programą. Mums labai svarbios Jūsų įžvalgos tobulinant šią mokymo(-si) medžiagą. Todėl, visų užsiėmimų metu, prašome ir rekomenduojame žymėtis savo pastebėjimus, pasiūlymus pradedant laiku, kuris skirtas užduotims atlikti, baigiant asmeninėmis įžvalgomis dėl mokymo(-si) turinio, dalyvių reakcijų į užduotis, gebėjimą jas atlikti per skirtą laiką, papildomų temų programoje įtraukimą ir panašiai.

Projekto dalyviai savo dienoraštyje turės grįžtamojo ryšio anketą, kurią prašysime užpildyti. Apibendrintus visų dalyvių anketų duomenis tikėtumėmės gauti žemiau nurodytu kontaktu.

Jei eigoje kiltų klausimų- visuomet galite kreiptis į programos kūrėją- Lietuvos Junior Achievement. Pabaigus programos įgyvendinimą labai lauktume Jūsų grįžtamojo ryšio laisva forma, kad galėtume tobulinti mokomąją medžiagą, koreguoti ją papildant ar keičiant užduotis.

Kontaktai: [jurate@lja.lt](mailto:jurate@lja.lt)

LINKIME DIDŽIAUSIOS SĖKMĖS!

Dalyvio dienoraštis

**Verslumo ugdymo programa**

**16-19**

## Projekto duomenys

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289

## Projekto pavadinimas

„Verslo tiltai – išdrįsk žengti pirmą žingsnį“

## Projekto įgyvendintojai

Varėnos savivaldybė (Lietuva) ir Elko gmina (Lenkija)

## Programos rengėjas

VšĮ „Lietuvos Junior Achievement“

Verslumas suvokiamas, kaip gebėjimas aktyviai ir drąsiai veikiant sukurti ekonominę arba socialinę naujovę ir kūrybiškai ją realizuoti rinkoje pasitelkiant savitą asmens mąstyseną. Verslumo ugdymo(-si) programa parengta taip, kad projekte dalyvaujantys asmenys mokytųsi spręsti socialines, kultūrinės ir ekonomines problemas, būtų skatinami kurti ir įgyvendinti novatoriškas verslo ir/ar socialines idėjas. Programoje realizuojamas integruotas teorinis ir praktinės veiklos studijų turinys, vyrauja projektinis ir patirtinis mokymas(-is). Programa yra daugiasluoksnė, veiklos suplanuotos taip, kad projekto dalyviai įgis ne tik teorinių žinių bei praktinių įgūdžių, tačiau bus ugdomos kompetencijos naudojant įtraukiojo ugdymo metodus per praktines veiklas. Dalyvavimas projekte bei mokymuose pagal parengtą programą ugdyt verslumo, iniciatyvumo, kūrybiškumo, lyderystės, komunikavimo kompetencijas.

Verslumo ugdymo programa leis pasiekti bendrus išskeltus projekto tikslus, sumažins regionų atskirtį, sudarys prielaidas užimtumui padidinti ir nedarbui sumažinti.

Verslumo ugdymo programą parengė VšĮ Lietuvos Junior Achievement komanda - verslumo ugdymo lyderiai Lietuvoje.

# Labas, mielas projekto dalyvi,

---

Tavo rankose – dienoraštis, kuris Tau padės pažinti save ir savo aplinką, tobulinti gebėjimus, įgūdžius ir kompetencijas, reikalingus ir kasdienybėje ir verslo pasaulyje.

Dienoraštis suskirstytas į 15 temų, kuriomis vyks mokymai.

Kaskart, prieš prasidedant paskaitai, užpildyk dienoraščio pirmąją lentelę, kurioje tu galėsi pasižymėti ką toje temoje jau žinai ir ko dar norėtum išmokti. Kita dienoraščio dalis, kiekvienoje temoje, skirta užrašams, pasižymėti įdomias mintis ar tai, ką pasakoja lektorius, kai pristato teorinę dalį. O paskutinioji lentelė skirta grįžtamajam ryšiui ir įvertinimui balais: kokios užduotys patiko, kokias reikėtų tobulinti, kokie būtų Tavo pasiūlymai.

Dienoraštyje, prie kiekvienos temos, rasi skyrelį PRIEDAI, kuriame bus sudėta visa paskaitoje reikalinga dalomoji medžiaga, naudingos nuorodos, įvairios schemos, kad būtų paprasčiau ir lengviau atlikti užduotis.

Nagrindėdamas įvairias temas, Tu suprasi, kas yra verslumas ir kodėl svarbu nuolat atnaujinti savo žinias ir gebėjimus. Susipažinsi su mokymosi būdų ir metodų įvairove, svarstysi, kaip juos galėtum pritaikyti praktikoje.

Tikimės tai paskatins Tave drąsiai žengti į verslo pasaulį ir jį užkariauti!

# Turinys

---

Programos anotacija	1
Labas, mielas projekto dalyvi	2
<b>Vertybės versle ir karjeroje</b>	4
<b>Socialinis verslas ir socialinė atsakomybė</b>	7
<b>Tvarus verslas</b>	11
<b>Verslumo kompetencija</b>	15
<b>Ar aš verslus?</b>	20
<b>Motyvacija ir savimotyvacija</b>	24
<b>Kūrybiškumas</b>	28
<b>Komandinis darbas</b>	33
<b>Lyderystė</b>	38
<b>Laiko planavimas</b>	44
<b>Dizaino mąstymo metodika</b>	50
<b>Verslo idėjos generavimas</b>	54
<b>Verslo planas ir finansų valdymas</b>	61
<b>Canvas verslo drobė</b>	68
<b>Komunikacija ir rinkodara</b>	74
Pabaigos žodis	78
Anoniminė anketa pabaigus programą	79

# Vertybės versle ir karjeroje

## Uždaviniai

1. Supažindinti su vertybės sąvoka bei priminti vertybių svarbą šiuolaikiniame pasaulyje.
2. Padėti suvokti vertybių pažinimo svarbą priimant sprendimus.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## Paskaitos planas

1. Susipažinimas. Projekto bei veiklų pristatymas.
2. Vertybės.
3. Vertybės versle ir karjeroje.
4. Aptarimas ir refleksija

**1. Prieš užsiėmimą** užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie vertybes?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

# Socialinis verslas ir socialinė atsakomybė

## Uždaviniai

1. Supažindinti su socialinio verslo ir socialinės atsakomybės sąvokomis.
2. Aptarti socialinio verslo ir socialinės atsakomybės poveikį.
3. Per praktinę veiklą skatinti suprasti socialinio verslo kūrimo specifiką.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## Paskaitos planas

1. Socialinė atsakomybė. Socialinis verslas.
2. Kūrybinė užduotis „Kuriame socialinį verslą“
3. Apibendrinimas. Išvados.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie socialinį verslą ir socialinę atsakomybę?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

#### Vertinimas

(10-puikiai,  
1- labai blogai)

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas I

### Komanda:

Problema, kurią spręsite	<i>Aprašykite socialinę, aktualią problemą, kurią spręsite kurdami socialinį verslą.</i>	
Tikslinė grupė, klientai	<i>Klientų grupės, kurias norite pasiekti. Kokiam asmeniui ar asmenų grupei kuriate vertę? Kokie klientai yra svarbiausi? Ypatybės: masinis produktas; nišinis produktas; specialūs poreikiai ir pan.</i>	
Kuriamas produktas / paslauga	<i>Tai siūlomos paslaugos ar produktai, kuriantys vertę klientui. Vertės pasiūlymas yra priežastis, kodėl klientas renkasi šią įmonę, o ne kitą. Kokią vertę suteikiu savo klientui? Kokią kliento problemą ar dilemą sprendžiu? Ypatybės: naujovė; individualumas; dizainas; išlaidų mažinimas; rizikos mažinimas; pasiekiamumas; patogumas ir pan.</i>	
Darbuotojai	<i>Kas bus Jūsų darbuotojai? Kokiomis savybėmis jie pasižymi? Kokį atlyginimą jie gaus?</i>	
Pajamos	<i>Pinigai, kuriuos klientas mokės už produktą/paslaugą. Kiek ir iš ko uždirbsiu? Kaip pajamos iš šios veiklos prisidės prie bendrų pajamų (jei pajamos gaunamos iš įvairių šaltinių)? Apmokėjimo už gautą vertę tipai: produkto / paslaugos pardavimas; naudojimosi / metinis / aptarnavimo mokestis; reklama ir pan.</i>	
Pokytis, kurio sieksite	<i>Įvardinkite pamatuojamą rezultatą, kurio sieksite socialinio verslo pagalba. Kaip pasikeis situacija, dėl kurios ir pradėjote verslą, norėdami ją išspręsti.</i>	

# Tvarus verslas

## Uždaviniai

1. Aptarti tvarumo sąvoką ir jo svarbą kasdieniniame gyvenime ir versle.
2. Skatinti kritiškai vertinti pateikiamą informaciją viešojoje erdvėje bei ieškoti ją patvirtinančių faktų.
3. Išanalizuoti pasirinkto produkto ar prekės (ar kompanijos) tvarumo idėjas, pateikti rekomendacijas kaip galima būtų dar labiau tausoti gamtą, žmogiškuosius išteklius, pritaikyti inovacijas ir panašiai.

## Paskaitos planas

1. Tvarumas ir jo svarba kasdieniniame gyvenime ir versle.
2. Rekomendacijos verslui.
3. Apibendrinimas.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

**1. Prieš užsiėmimą** užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie tvarumą ir tvarų verslą?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 2

### Komanda:

Pasirinktas verslas:

	Kaip pasireiškia socialinė atsakomybė	Šaltinis
Socialinės atsakomybės versle įrodymai, deklaruojami viešojoje erdvėje		

Pasirinktas įmonės produktas:

	Aprašykite socialinės atsakomybės požymius	Kas galėtų būti produkte tobulinama?
Produkto analizė	<i>Pvz. pakuotėje nėra plastiko, nenaudojami maisto priedai ir pan.</i>	<i>Pvz. galėtų 3 produktai būti vienoje pakuotėje, palmių aliejų būtų galima pakeisti saulėgrąžų ir pan.</i>

Išvados

# Verslumo kompetencija

## Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo ir verslumo sąvokomis.
2. Ugdyti suvokimą apie verslumą ir verslą.
3. Identifikuoti aplinkybes, savybes bei požymius, kurie lemia verslo ar verslininko sėkmę.

## Paskaitos planas

1. Tema „Verslumas=*verslas*?“
2. Užduotis „Verslumas- verslininkas-*verslas*“
3. Aptarimas ir refleksija

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

**1. Prieš užsiėmimą** užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie verslumą ir verslumo kompetenciją?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

#### Vertinimas

(10-puikiai,  
1- labai blogai)

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		



Verslaus žmogaus, verslininko savybių sąrašas, kuriuo galite naudotis atlikdami užduotį:

- kūrybingumas
- nepriklausomybė
- nusistatymas
- ryžtingumas
- pasitikėjimas savimi
- tikėjimas savo galimybėmis
- novatoriškumas
- noras rizikuoti
- tikslo siekimas
- iniciatyvumas
- atkaklumas
- noras pasiekti teigiamus rezultatus
- sugebėjimas motyvuoti
- gebėjimas nukreipti ir vesti kitus
- noras padėti
- atviro bendravimo įgūdžiai
- gebėjimas daryti įtaką kitiems
- vizija
- gebėjimas mokytis iš patyrimų ir nesėkmių
- pasiruošimas nuožmiai konkurencijai
- noras būti geresniu ir efektyvesniu nei konkurentas
- noras ir sugebėjimas nuolatos mokytis
- gebėjimas pritaikyti kitų patirtį
- organizaciniai gebėjimai
- gebėjimas dirbti kartu
- suvokimas, kad kitų sėkmė atneša sėkmę ir tau

# Ar aš esu verslus?

## Uždaviniai

1. Skatinti jaunuolius labiau pažinti save.
2. Padėti identifikuoti savo savybes, kurios yra svarbios versle.
3. Skatinti diskutuoti apie savybes, kurias turėtų turėti sėkmingas verslininkas.

## Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

## Paskaitos planas

1. Testas „Verslo ryklys“. Rezultatų aptarimas.
2. Verslininko savybių identifikavimas.
3. Idealaus verslininko portretas.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ar aš esu verslus? Kaip galėčiau argumentuotai pagrįsti savo nuomonę? Kokie faktai įrodo, kad mano teiginiai yra tiesa?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

#### Vertinimas

(10-puikiai,  
1- labai blogai)

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Aš esu verslus!

Ar esate verslūs? Galite sužinoti atlikę šį testą:

<http://www.euroguidance.lt/karjeros-planavimas/renkuosi-karjeros-kelia/testai/testas-verslo-ryklys>

<http://www.euroguidance.lt/en/career-guidance/career-management-tools/tests>

### Asmeninės savybės



### Lyderio savybės



### Darbui komandoje reikalingos savybės



### Vertybės



# Motyvacija ir savimotyvacija

## Uždaviniai

1. Aptarti kuo svarbi motyvacija ir savimotyvacija.
2. Ugdyti motyvaciją ir savimotyvaciją.
3. Padėti įsisąmoninti savo asmenybę ir jos augimo galimybes.
4. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## Paskaitos planas

1. Savęs pažinimo užduotis „Motyvacija-demotyvacija“.
2. Motyvacija. Savimotyvacija.
3. Rekomendacijos draugui.
4. Rekomendacijų aptarimas.
5. „Tikslų žemėlapis“
6. Atliktų užduočių aptarimas.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie motyvaciją ir savimotyvaciją? Su kuo man tai asocijuojasi?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		



# Kūrybiškumas

## Uždaviniai

1. Supažindinti su kūrybiškumo sąvoka.
2. Ugdyti kūrybiškumą, skatinant užduotis atlikti kūrybiškai.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

## Paskaitos planas

1. Kas yra kūrybiškumas?
2. Kūrybinė užduotis „Neįtikėtinos istorijos“.
3. Kūrybiško žmogaus savybės (paruoštas „Kūrybiškas žmogus“ šablonas).
4. Kūrybinė užduotis.
5. Aptarimas ir refleksija

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie kūrybiškumą? Ar aš galėčiau save pavadinti kūrybingu?  
Kokie faktai įrodo, jog aš esu teisus?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 5

### Kūrybingas žmogus

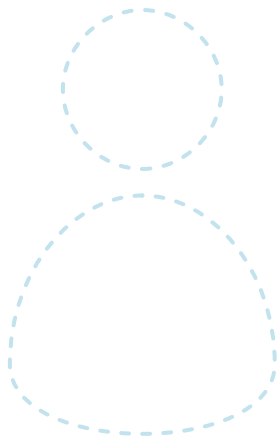
Įsivaizduokite kūrybingą žmogų.

Atlikdami užduotį visuomet galvokite tik apie TĄ žmogų.

Koks galėtų būti jo/jos vardas?

Kokia mėgstamiausia šio žmogaus frazė? 

Kuo išore išsiskiria šis kūrybingas žmogus?



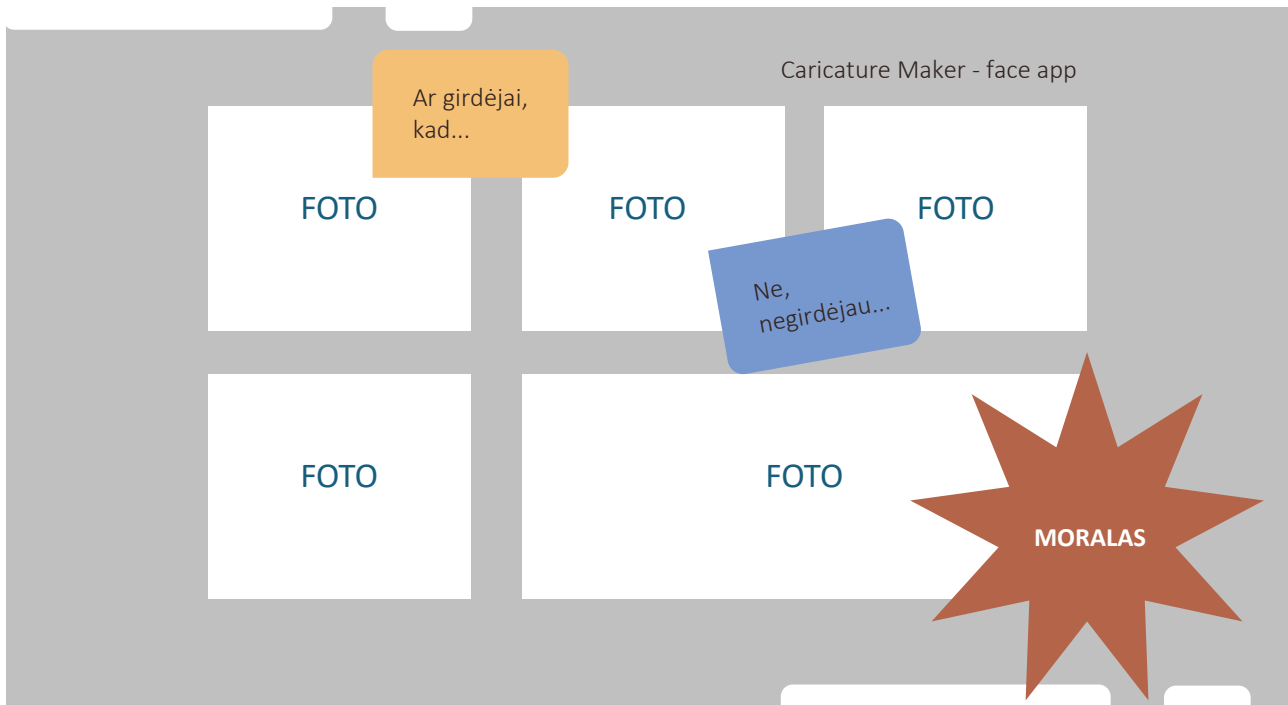
Koks yra šio žmogaus požiūris į jį supantį pasaulį?

Kokias savybes turi šis kūrybingas žmogus?

Koks yra šio žmogaus pagrindinis gyvenimo tikslas?

Programėles užduočiai atlikti galite rasti čia:

<https://www.regendus.com/best-caricature-maker-apps/>



# Komandinis darbas

## Uždaviniai

1. Pristatyti komandinio darbo sampratą bei esmines charakteristikas.
2. Išskirti efektyvus ir neefektyvus komandinio darbo veiksnius.
3. Įvertinti, komandinio darbo svarbą atliekant kūrybinę užduotį, identifikuoti stipriąsias bei tobulintinas puses.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## Paskaitos planas

1. Temos pristatymas.
2. Komandinio darbo požymių identifikavimas.
3. Tilto statymas.
4. Refleksija.

**1. Prieš užsiėmimą** užpildykite lentelę.

Su kuo man asocijuojasi komandinis darbas? Ką aš svarbaus žinau apie komandinį darbą?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		



## Priedas 7

### Vertinimo kriterijų lentelė

#### Komandos pavadinimas:

Kriterijai	Galimi balai	Komandos balai
Tiltas ne žemesnis nei 10 cm	10/0	
Tiltas ne trumpesnis nei 25 cm	10/0	
Automobilis pravažiavo tiltu	30/0	
Komanda įvardija 5 aplinkybes, kurios padėjo komandoje siekti rezultato	15/0	
Komanda įvardija 3 aplinkybes, kurias reikėtų tobulinti komandoje	15/0	
Tiltas yra aukštesnis arba ilgesnis	15/0	
Tiltas yra dekoruotas, papuoštas	10/0	
	<b>Viso balų:</b>	

# Lyderystė

## Uždaviniai

1. Padėti dalyviams suprasti, kas yra lyderystė jiems asmeniškai;
2. Įsivardinti sau svarbiausiais lyderio savybes ;
3. Išgryninti, pastiprinti asmenines savybes ir gebėti tikslingiau panaudoti tai komunikacijoje su skirtingomis asmenybėmis.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## Paskaitos planas

1. Lyderystė.
2. Lyderystės apraiškos.
3. Refleksija.
4. Lyderystė komandoje.
5. Refleksija.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie lyderystę? Su kuo man asocijuojasi lyderis? Ar aš galiu save pavadinti lyderiu?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		



**Situacija**, kurią vaidmenys turinti komanda, privalo išspręsti per 5 min.:

„Esate verslą kurianti komanda. Jūsų verslo plėtrai, trūksta 100 000 EUR. Kreipėtės į banką, kuris pateikė atsakymą, kad gali Jums paskolinti tik 75 000 EUR. Turite nuspręsti, ko atsisakysite iš biudžeto. Jūsų planas panaudoti 100 000 EUR buvo toks: 20 000 krovininiam automobiliui, 15 000 atlyginimams naujiems darbuotojams, 35 000 gamybos procesą pagreitinsiančioms staklėms, 20 000 gamybos patalpų remontui, 10 000 gamybai reikalingoms priemonėms įsigyti“.

**Užduotis:** raskite bendrą sprendimą.

## Vaidmenų kortelės

### Tylenis

Jūs esate gabus, savo srities profesionalas, tačiau nedirbate išsakyti savo nuomonės, todėl dažniausiai tylite. Jus sunku prakalbinti, Jūs su viskuo sutinkate, nors viduje suprantate, kad kiti žino ir geba mažiau ir Jūsų nuomonė palengvintų procesus.

### Laikrodininkas

Jums svarbiausia, kad komandoje viskas vyktų taip, kaip suplanuota. Nuolat sekate laiką ir kas kelias minutes primenate, kad turite viską suspėti padaryti laiku. Įvardijate kiek laiko komandai dar liko atlikti užduotį.

### Aktyvistas

Jūs nesate visų sričių žinovas, tačiau Jums atrodo, kad Jūs viską galite. Visuomet siūlotės viską padaryti, nuolat reiškiate savo nuomonę, kartais kalbate visiškai ne į temą. Pastebite, kad kiti vengia su jumis bendrauti, nes aplink užgožiate visus.

### Vadovas

Jūs esate komandos vadovas. Siekiate savo tikslų visais įmanomais būdais. Nurodinėjate įsakmiu tonu, ką kas turi padaryti, kas už ką turi prisiimti atsakomybę ir pan. Jums nelabai rūpi kitų nuomonė, svarbiausia, kad Jūsų iškelti tikslai turi būti pasiekti.

### Lyderis

Jūs esate lyderis, kuris linkęs išklausyti kiekvieno nuomonės, skatinti ją išsakyti. Jums svarbiausia, kad visi komandos nariai būtų lygiaverčiai ir pateiktų savo poziciją analizuojamu klausimu. Esate linkęs padrąsinti, paskatinti, spręsti klančius nesutarimus.

### Inovatorius

Jums svarbiausia kuo įdomesnis sprendimo būdas, nesigilinate ar jis padės pasiekti išsikeltų tikslų. „Kuo neįprasčiau, kuo įdomiau, kuo labiau stebinančiau“ - Jūsų gyvenimo moto! Siūlote įvairiausias „crazy“ idėjas.

### Patarėjas

Jūs visiems stengiatės patarti: ką kas turėtų sakyti, ką kas turėtų daryti, kaip reikėtų elgtis ir pan. Svarbiausia Jums, kad būtumėte pastebėtas, nes galvojate, kad žinote daugiausiai ir turite teisę visiems „kišti“ savo nuomonę.

### Kontrolierius

Jūs stengiatės visus ir viską kontroliuoti. Klausiate dažniausiai nesusijusių klausimų, kurie yra skirti žmonių kontrolei palaikyti. Jūsų pagrindinis tikslas viską apie visus žinoti: kur kas buvo, kas už ką atsakingas, kodėl pasakė vienaip ar kitaip. Mėgstate apkalbėti.

### Nelaimingasis

Jūs esate viskuo nepatenkintas: Jums nepatinka ši komanda, jums nepatinka užduotys, kurias turite atlikti, jus erzina viskas palink. Jūs pastoviai blogos nuotaikos. Jūsų mėgstamiausia frazė - „Kas čia per nesąmonė, vis tiek nieko gero neišeis“.

# Laiko planavimas

## Uždaviniai

1. Savianalizės pagalba padėti suprasti laiko planavimo ir valdymo reikšmę savo tikslų siekimui.
2. Gebėti prioretizuoti užduotis bei veiklas pagal Eizenhauerio metodą.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## Paskaitos planas

1. Filmuko peržiūra bei aptarimas.
2. Laiko planavimo aspektai.
3. Aptarimas ir refleksija.
4. Individuali užduotis „Laiko planavimas“.
5. Minčių žemėlapis „Verslo kūrimas“.
6. Refleksija

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Kaip man sekasi planuoti savo laiką? Ką aš žinau apie laiko planavimo principus? Kodėl laiko planavimas yra svarbus?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 9

Filmuko nuoroda:

[https://www.youtube.com/watch?v=F5JI\\_6nsgaM](https://www.youtube.com/watch?v=F5JI_6nsgaM)

### Prioritetų lentelė

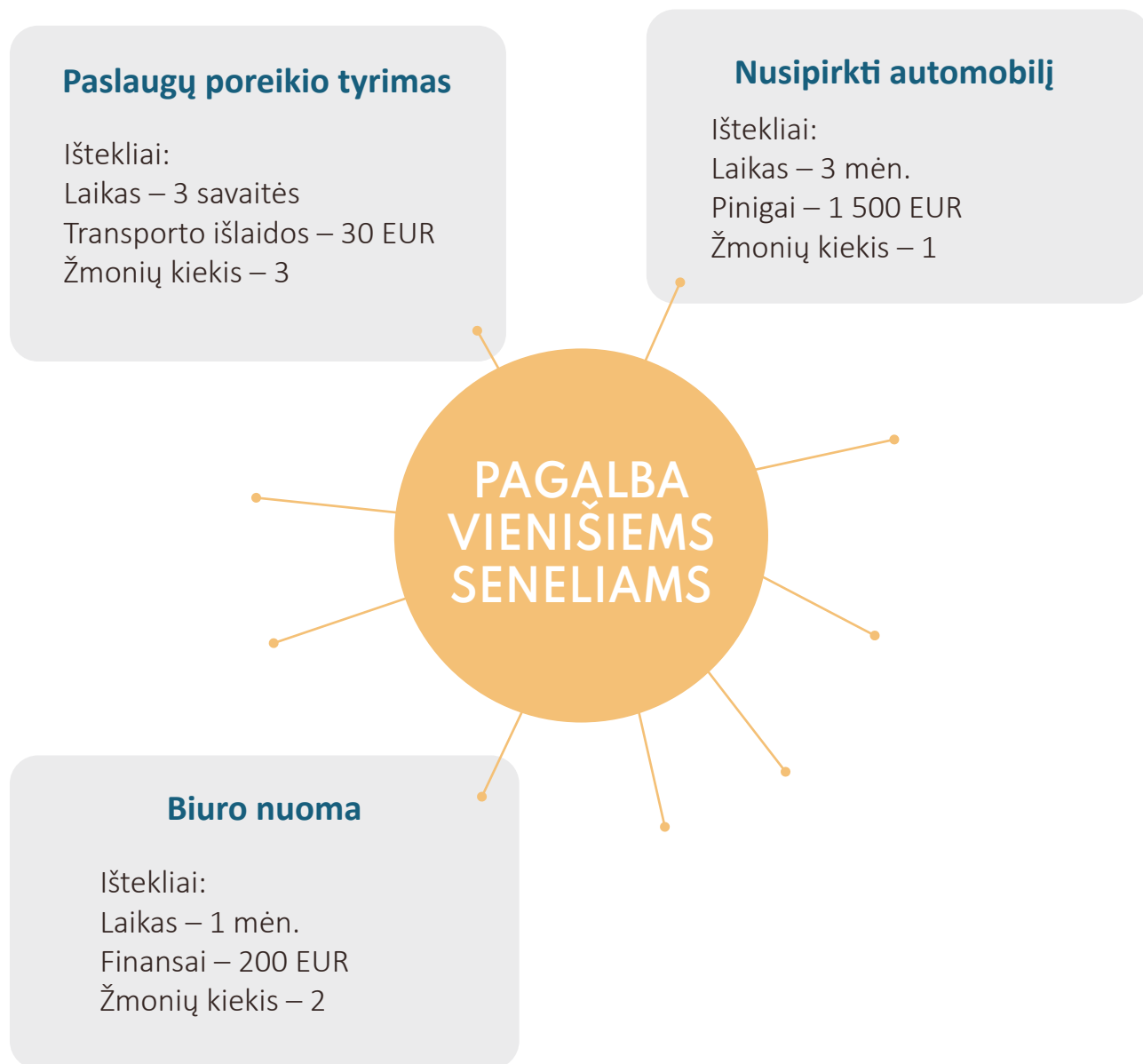
	<b>Prieš filmuko peržiūrą</b> Kaip elgiuosi įprastai	<b>Po filmuko peržiūros</b> Kaip norėčiau paskirstyti savo laiką
Daugiausia laiko skiriu:		<b>Akmenys:</b>
Mažiau laiko skiriu:		<b>Maži akmenukai:</b>
Mažai savo laiko skiriu:		<b>Smėlis:</b>
Mažiausiai laiko skiriu:		<b>Vanduo:</b>

## Priedas 10

Laiko planavimo lentelė pagal Eizenhauerj.

	SKUBU	NESKUBU
SVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
NESVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

## Minčių žemėlapis pavyzdys



# Dizaino mąstymo metodika

## Uždaviniai

1. Susipažinti su dizaino mąstymo metodika.
2. Išmokti praktiškai taikyti IBM modelį identifikuojant problemą bei ieškant sprendimo būdų.
3. Gebėti analizuoti mokslinius straipsnius ir surinkti įrodymus, pagrįstus mokslu.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## Paskaitos planas

1. Dizaino mąstymo metodika.
2. Problemos identifikavimas, taikant IBM modelį.
3. Refleksija.
4. IBM modelio taikymas, ieškant sprendimų.
5. IBM modelio pristatymas.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie dizaino mąstymo metodiką? Kuo ji man galėtų būti naudinga? Kur esu apie ją girdėjęs?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas II

1. Filmuko, kurį reikia peržiūrėti nuoroda:

<https://www.youtube.com/watch?v=a7sEoEvT8l8>

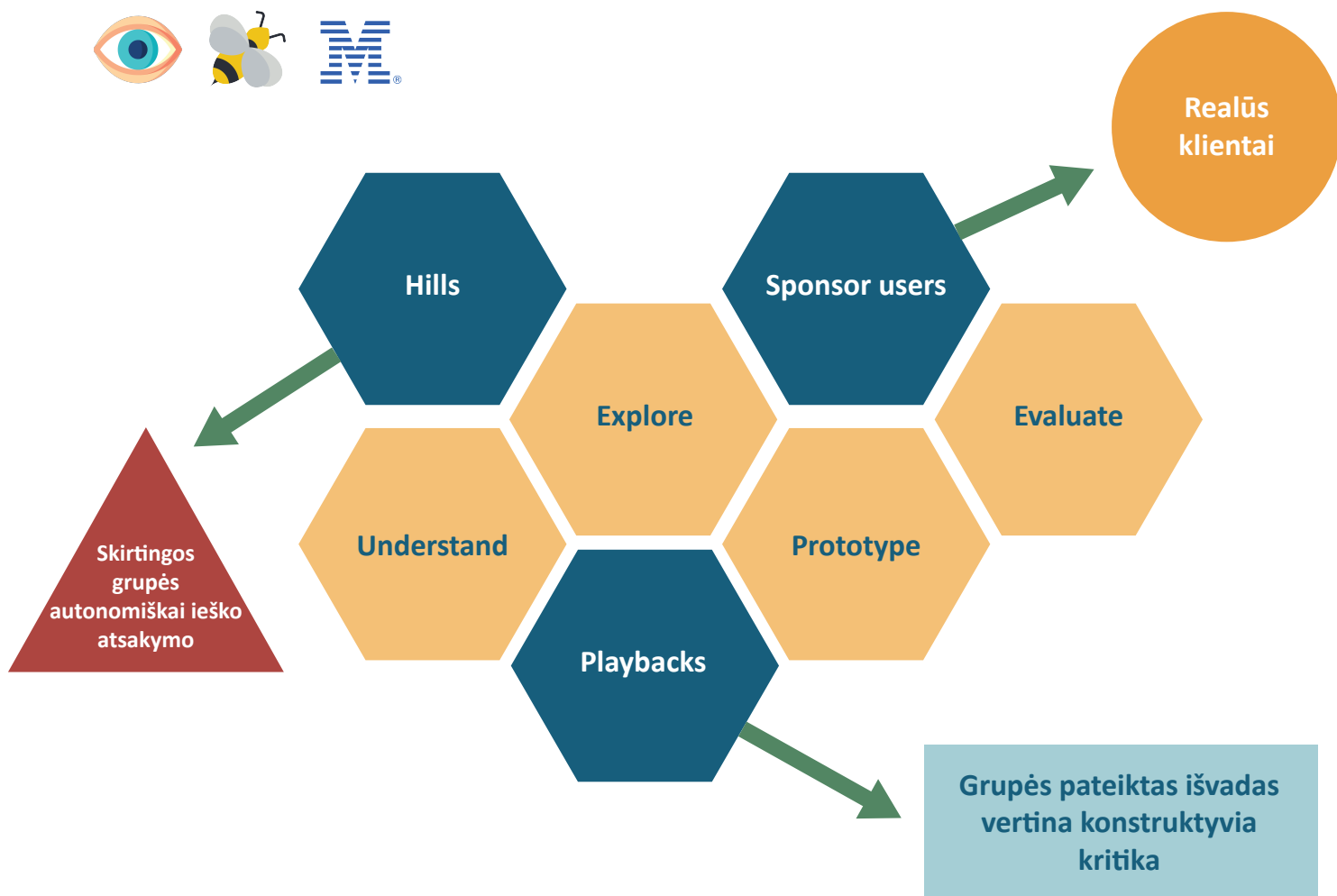
2. Identifikuoti kuo daugiau problemų (ne mažiau 10), su kuriomis susiduria jauni žmonės.

3. Identifikavus problemas, kiekvieną iš jų aptarti grupėje ir išsirinkti vieną, grupės nuomone pačią svarbiausią ir aktualiausią.

4. Naudojantis internetu, surasti problemos pagrindimą, atsakant į klausimus:

- *Kas įrodo, kad problema yra aktuali?*
- *Kiek jaunų žmonių ir kur dažniausiai susiduria su šia problema?*
- *Kodėl šią problemą būtina spręsti?*
- *Kokios pasekmės bus, jei problema bus nesprendžiama?*
- *Kita informacija, kuri gali būti aktuali, kalbant apie šią problemą.*

### IBM Modelis



# Verslo idėjos generavimas

## Uždaviniai

1. Supažindinti projekto dalyvius su verslo idėjos generavimo procesu.
2. Išsiginčinti problemą, kurią spręs verslas ir pritaikyti jai tinkamą verslo modelį.
3. Tobulinti bendravimo ir bendradarbiavimo įgūdžius.

## Trukmė

4 akademinės valandos (180 min.)

## Paskaitos planas

1. Kaip generuojama verslo idėja?
2. Problemos identifikavimas.
3. Pristatymai.
4. Pasirinktos problemos analizė ir sprendimo būdų paieška.
5. Pristatymai.
6. Verslo modelio kūrimas, sprendžiant pasirinktą problemą.
7. Pristatymai.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie verslo idėjos generavimą? Ar kada nors teko generuoti kokią nors idėją? Ar aš svajoju apie savo verslą? Kokį verslą norėčiau vystyti?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 12

### Problemos sprendimo būdų lentelė

Komandos pavadinimas:

Identifikuota problema:

#### Sprendimai

Sprendimo būdas	Kaip tai padarysite?	Ko jums reikėtų, kad galėtumėte tai padaryti?	Rezultatas

## Problemos sprendimo būdų lentelės pildymo pavyzdys

**Komandos pavadinimas:** Komanda 1

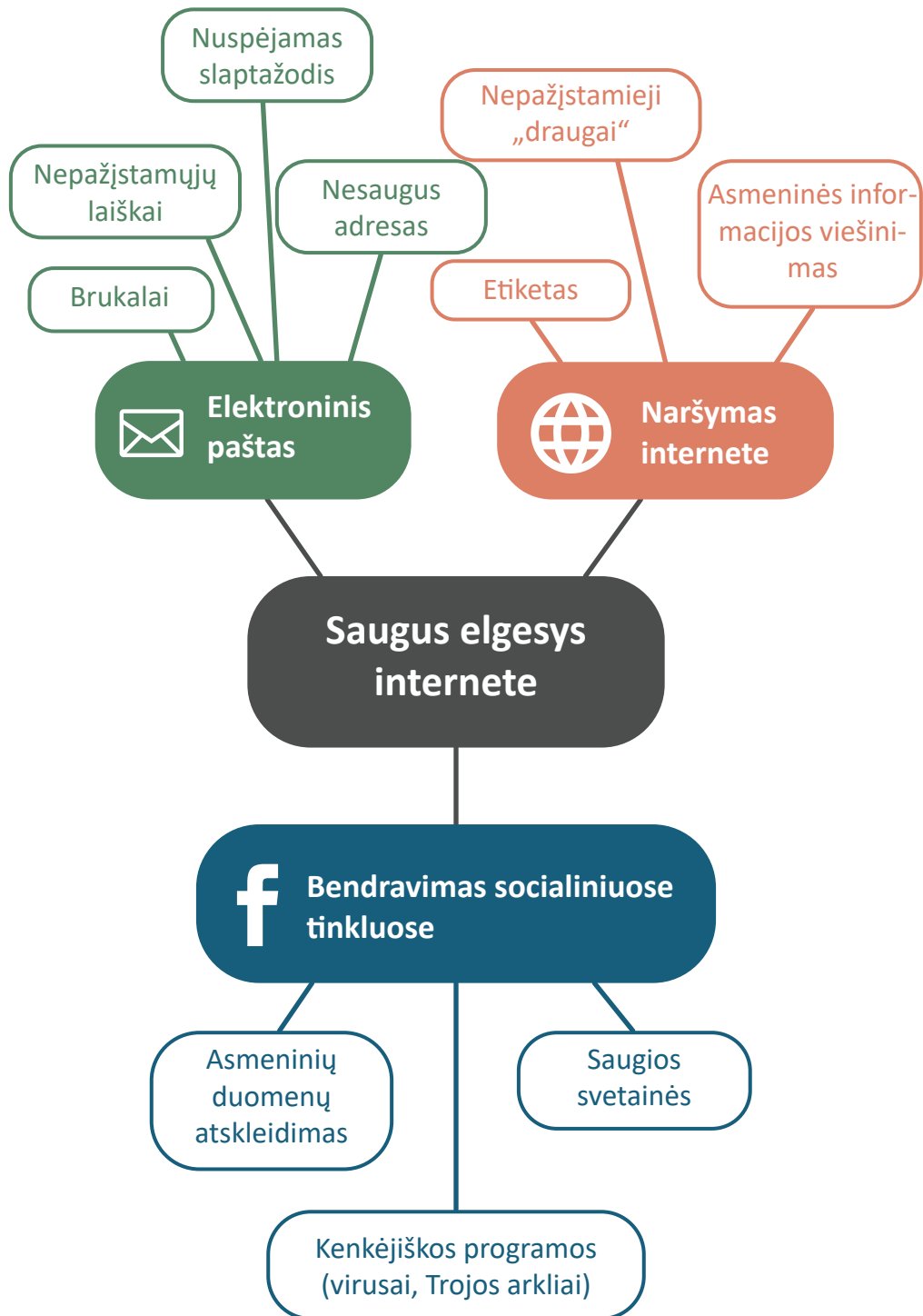
**Identifikuota problema:** Mokykloje nerušiuojamos atliekos

### Sprendimai

Sprendimo būdas	Kaip tai padarysite?	Ko jums reikėtų, kad galėtumėte tai padaryti?	Rezultatas
1. Pastatyti mokykloje atskiras šiukšliadėžes	Suburti bendraminčių komandą.	Paskelbti mokykloje apie iniciatyvą ir pakviesti prisijungti visus norinčius. Suorganizuoti organizacinės grupės susirinkimą Pasidaryti veiksmų planą Pasiskirstyti atsakomybėmis	95 proc. atliekų yra surušiuojama Dalyviai tampa motyvuoti kurti pokytį Atsiranda glaudesnis santykis su mokyklos administracija Dalyviai ugdomi verslumo kompetencijas
	Išdiskutuoti problemą su mokinių taryba		
	Inicijuoti susitikimą su mokyklos administracija		
	Ieškoti finansavimo galimybių		
2. Šviesti mokinius apie rušiovimo svarbą			
3. Paskelbti konkursą „Atsakingiausia klasė“			



## Identifikuotos problemos minčių žemėlapis pavyzdys



# Verslo planas ir finansų valdymas

## Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo plano rašymo pagrindinėmis dalimis.
2. Skatinti kritiškai mąstyti.
3. Išmokyti apskaičiuoti pagrindinius finansinius įmonės rodiklius.

## Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

## Paskaitos planas

1. Kas yra verslo planas?
2. Verslo planas - ką jau turime?
3. Verslo plano rašymas.
4. SSGG analizė.
5. Finansų planas.

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie verslo planą? Ar tekę man kada nors jį rašyti? Ar sugebėčiau parašyti planą idėjai, kurią noriu įgyvendinti?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 14

### Verslo planas

#### Komandos nariai:

---

#### Įmonės pavadinimas:

---

#### Misija:

---

#### Vizija:

---

#### Vertybės:

---

#### Jūsų įmonės istorija:

---

#### Kokią problemą sprendžiate? Kokią žinutę norite perduoti savo klientams?

---

#### Aprašykite Jūsų kuriamą produktą ar paslaugą.

---

#### Kas yra Jūsų konkurentai? Kiek jų yra rinkoje, į kurią taikotės? Kodėl klientas rinksis Jus?

---

#### Kas yra Jūsų klientai? Aprašykite potencialaus kliento paveikslą.

---

#### Su kokiomis kliūtimis galite susidurti žengdami į rinką? Kaip tai spręsite?

Problema	Sprendimo būdai

**Produkto/ paslaugos savikaina. Suskaičiuokite, kas sudarys Jūsų kuriamo produkto/paslaugos savikainą.**

Dedamosios dalys	Suma
Viso (1 vieneto savikaina):	

**Kokia bus produkto kaina pirkėjui? Pagrįskite skaičiais. Kiek procentų galutinės kainos sudaro atkainis?**

**Kiek lėšų reikės verslo pradžiai. Pagrįskite skaičiais. Iš kur planuojate gauti investicijas? Kaip ir per kokį laikotarpį jas grąžinsite?**

**Kaip pasieksite savo klientą? Kaip jis apie Jus sužinos?**

**Kokios pardavimų apimties sieksite? Kiek turite parduoti, kad verslas būtų pelningas? Paskaičiuokite.**

**Kaip bus valdoma Jūsų įmonė? Kiek žmonių planuojate įdarbinti ir kokiose pareigybėse?**

**Kita, investuotojams svarbi informacija**

## Priedas 15

### SSGG analizė

SSGG analizės pavyzdys ir esminiai klausimai, į kuriuos reikia atsakyti pildant lentelę.

	Pagalba siekiant tikslo	Kliūtys siekiant tikslo
<b>Vidinė kilmė</b> (organizacinė kultūra)	<p><b>Stiprybės</b></p> <p><i>Institucijos vidiniai sugebėjimai. Sąrašas visų naudingų organizacijos resursų, kurie gali būti panaudoti išorinei aplinkai paveikti.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Sąlyginai mažos sąnaudos;</i></p> <p><i>Stabili finansinė padėtis;</i></p> <p><i>Gerai informaciniai šaltiniai</i></p> <p><i>Patyrę vadovai;</i></p> <p><i>Gera paslaugų kokybė;</i></p> <p><i>Pagrįsti tikslai ir uždaviniai.</i></p>	<p><b>Silpnybės</b></p> <p><i>Organizacijos bruožai, kurie paprastai mažina jos konkurencinį pranašumą kitų organizacijų atžvilgiu ir menkina gebėjimą tenkinti aukštos kokybės paslaugas ar prekes.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Dažna vadovų rotacija;</i></p> <p><i>Pasenusi įranga;</i></p> <p><i>Silpna rinkodara ir neaiškus pozicionavimas;</i></p> <p><i>Gamybinio pajėgumo stoka.</i></p>
<b>Išorinė kilmė</b> (išorinė aplinka)	<p><b>Galimybės</b></p> <p><i>Aplinkybės, galinčios duoti realios naudos.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Palanki politinė situacija;</i></p> <p><i>Ekonominis šalies pakilimas;</i></p> <p><i>Tarptautinio bendradarbiavimo galimybės;</i></p> <p><i>Palanki strateginė erdvė.</i></p>	<p><b>Grėsmės</b></p> <p><i>Pagrįstai tikėtini įvykiai, kurie gali pakenkti organizacijos veiklai.</i></p> <p><i>Pavyzdžiui:</i></p> <p><i>Nepalankūs demografiniai pokyčiai regione;</i></p> <p><i>Nauji galimi konkurentai;</i></p> <p><i>Negatyvi valdžios pozicija;</i></p> <p><i>Vartotojų poreikių pasikeitimas.</i></p>

**SSGG analizė**

<b>Stiprybės</b>	<b>Silpnybės</b>
<b>Galimybės</b>	<b>Grėsmės</b>
<b>Išvados</b>	

# Canvas verslo drobė

## Uždaviniai

1. Supažindinti su Canvas verslo drobe.
2. Ugdyti analitinį mąstymą.
3. Skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

## Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

## Paskaitos planas

1. Canvas verslo modelio pristatymas.
2. Canvas drobės pildymas.
3. Canvas drobių pristatymai.
4. Refleksija

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką jau žinai apie verslo drobę Canvas? Kur esu apie ją girdėjęs? Gavęs užduotį užpildyti ją- ar sugebėčiau? Kaip galvoju kam ji reikalinga ir kodėl naudinga?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

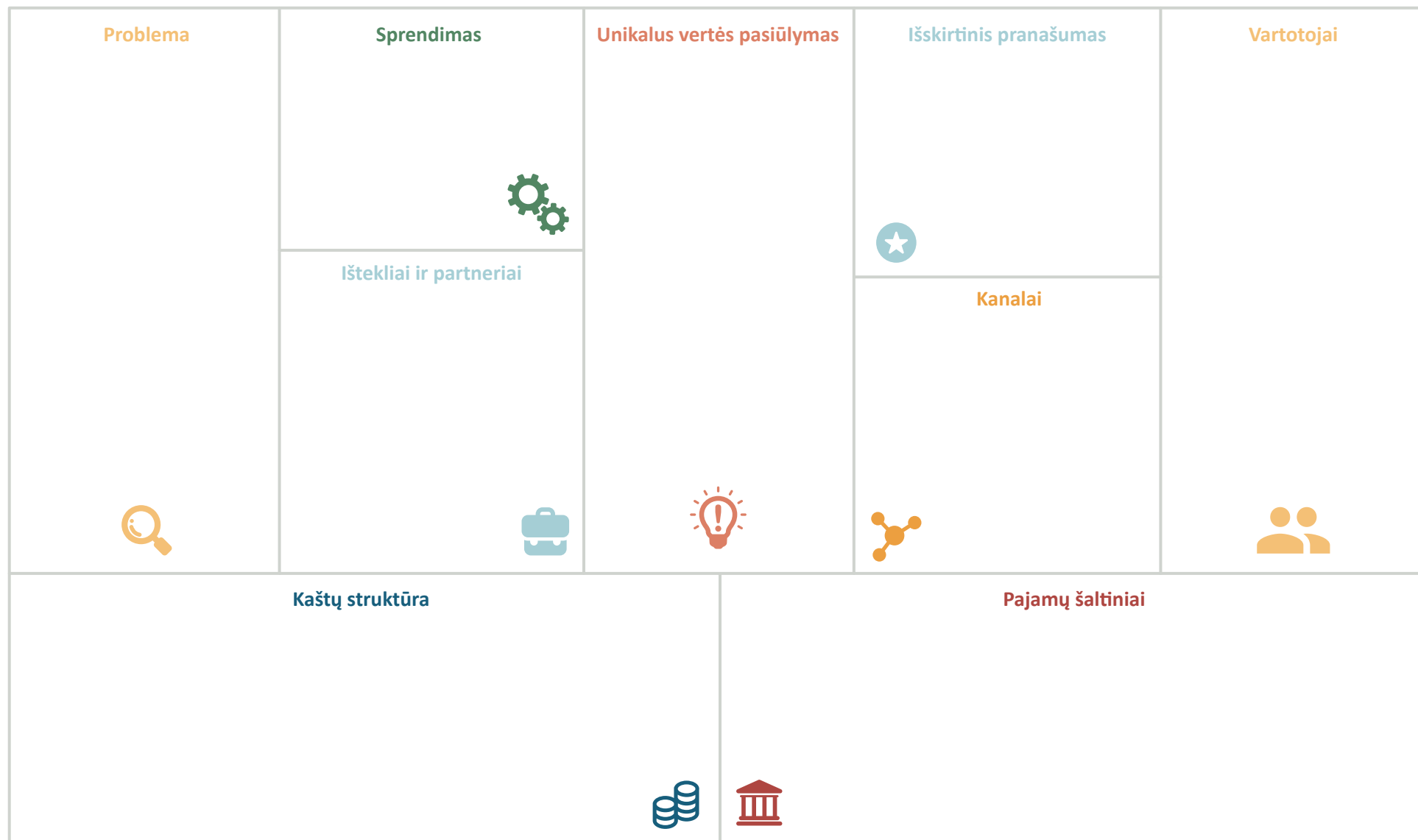


### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 17

### Canvas verslo drobė



## Pagalbiniai klausimai, skirti verslo drobei pildyti

**1.** Vartotojai – kokiems vartotojams jūs norite išspręsti problemą? Gali būti keli vartotojų segmentai. Trumpai juos apibūdinkite.

**2.** Problema – Jūsų pagrindinė sprendžiama problema (turėtų būti pagrįsta įrodymais (angl. evidence-based) – FAKTAIS, RINKOS TYRIMAIS, ATLIKTASKELIŲ VARTOTOJŲ INTERVIU). Parašykite, kaip dabar tą problemą sprendžia vartotojai?

**3.** Sprendimas – ką siūlote –1-2 sakiniai, kaip jūs spręsite vartotojų problemą.

**4.** Pajamų šaltiniai – iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?

**5.** Kanalai – kaip vartotojai sužinos apie Jūsų genialų sprendimą?

**6.** Ištekliai ir partneriai – kokius išteklius jau turite idėjos realizavimui? Kokių išteklių dar trūksta idėjos realizavimui? Kokius partnerius reikėtų pritraukti?

**7.** Išskirtinis pranašumas – kuo Jūs kitokie nei rinkos alternatyvos / konkurentai? Kodėl tai bus sunkiai nukopijuojama?

**8.** Kaštų struktūra – iš ko susidės Jūsų išlaidos? Kiek preliminariai kainuos įgyvendinti idėją? Iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?





**9.** Unikalus vertės pasiūlymas – vienas sakinyš trumpai apibūdinantis jūsų kuriamą vertę vartotojams (turi būti įsimenama ir aišku).

### Verslo drobės pildymo pavyzdys 1

Problema	Sprendimas	Unikalus vertės pasiūlymas	Išskirtinis pranašumas	Vartotojai
Sumažėjusi perkamoji galia	Riboto laiko nuolaidų aplikacija	Laiko limitas pastumiantis žmones pirkti, o ne galvoti ar verta pirkti	★	Studentai
Naujus klientus pritraukti sunku, brangu ir reikalauja daug laiko	<b>Ištekliai ir partneriai</b> Aktyvių aplikacijos vartotojų skaičius Verslo klientų skaičius	Klientas tada, kai jo reikia	<b>Kanalai</b> Socialiniai tinklai - Twitter, Facebook... Reklama prekybos vietose Reklama didžiuosiuose portaluose Reklama Play Store ir App Store programėlių parduotuvėse	Moterys (16-40 m.) Vidutinės ir mažas pajamas gaunančios šeimos
				
<b>Kaštų struktūra</b>			<b>Pajamų šaltiniai</b>	
Reklama (verslui ir vartotojams pritraukti)	Programėlės kūrimas, atnaujinimas ir išlaidos	Atlyginimai ir socialinės garantijos	Mėnesinis mokestis už nuolaidų publikavimą	
				

## Verslo drobės pildymo pavyzdys 2

Produktas: **HealthyBell**

<p><b>Problema</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Dabartinis skrandžio žiedas nemotyvuoja viršsvorio turinčius žmones mesti svorį, kadangi rezultatai matomi po ilgesnio laiko;</li> <li>Komplikacijos (maisto atpylimas, skrandžio erozija, stemplės išsiplėtimas);</li> <li>Nepatogus metodas pacientų svorio priežiūrai.</li> </ol> <p><b>Jau esančios alternatyvos</b></p> <p>Skrandžio apylankos operacija; skrandžio apjuosimo operacija; skrandžio išilginio vamzdelio suformavimo operacija; skrandžio plikacijos operacija.</p>	<p><b>Sprendimas</b></p> <p>Skrandžio žiedas su jutikliu, kuris matuoja skrandžio tūrį, perduoda duomenis klientui bei gydymo įstaigoms, saugo duomenis duomenų bazėje tolesnei analizei.</p>	<p><b>Unikalūs vertės pasiūlymas</b></p> <p>Inovatyvus; paprastas naudoti; portabilus; ilgaamžiškas; garantuotas savarankiškas gyvenimas; tikslūs skrandžio tūrio išmatavimai</p> 	<p><b>Išskirtinis pranašumas</b></p> <p>Įrenginys, kuris neturi alternatyvų; paprastas programinės įrangos dizainas supaprastina naudojimą ir svorio priežiūrą; gydytojų informavimas</p>	<p><b>Vartotojai</b></p> <p>Gydymo įstaigos, kuriose atliekamos svorio mažinimo operacijos.</p> 
<p><b>Kaštų struktūra</b></p> <p>App'so ir svetainės sukūrimas: 15 000 €                  Programinės įrangos priežiūra ir atnaujinimas: 500 €/mėn.                  Reklama: 500 €/mėn.                  Įrangos nuoma (išperkamoji): 1 000 €/mėn.                  Patalpų nuoma: 300 €/mėn.                  Darbuotojų atlyginimai: 10 000 €/mėn.                  Medicininių tyrimų atlikimas: 10 000 €                  Gaminio elementai: 500 €                  Įrenginio pardavimo kaina: 1 500-2 000 €</p> 		<p><b>Pajamų šaltiniai</b></p> <p>Produkto pardavimai; Valstybės ir organizacijų parama; investicijos;</p> <p>Pelno marža: pradžioje 7% ; siekiamybė 15%</p> 		

# Komunikacija ir rinkodara

## Uždaviniai

1. Supažindinti su komunikacijos ir rinkodaros svarba kuriant verslą.
2. Atliekant kūrybines užduotis, identifikuoti didžiausias komunikacijos klaidas.
3. Pristatyti sukurtą verslo modelį konkurse.

## Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

## Paskaitos planas

1. Komunikacija ir rinkodara.
2. Komunikacijos svarba bendravime.
3. Refleksija.
4. Komunikacijos ir rinkodaros plano kūrimas.
5. Pitch'ai (konkursas).
6. Aptarimas

### 1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Kam reikalingas komunikacijos ir rinkodaros planas? Kodėl tai svarbu versle ir gyvenime? Jei man reikėtų įvardinti ką aš žinau apie komunikaciją ir rinkodarą - ką atsakyčiau?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?



### 3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

## Priedas 17

### Komunikacijos ir rinkodaros planai

#### Komunikacijos planas (žinomumui didinti)

Plano dalys	Priemonės, kurias taikysite	Atsakingi asmenys	Biudžetas
<i>Reklamos projektai</i>			
<i>Viešųjų ryšių projektai</i>			
<i>Renginiai</i>			

#### Rinkodaros planas (pritraukti pirkėjus bei išlaikyti esamus)

Plano dalys	Priemonės, kurias taikysite	Atsakingi asmenys	Biudžetas
<i>Pardavimo skatinimo projektai</i>			
<i>Internetinio marketingo planas</i>			
<i>Tiesioginis marketingas</i>			
<i>Lojalumo programos</i>			
<i>Socialinės akcijos</i>			

## Pabaigos žodis

Mielas, projekto dalyvi,

Ačiū, kad dalyvavai projekte ir tobulinai savo įgūdžius bei kompetencijas mokantis pagal šią, specialiai Tau sukurtą verslumo ugdymo programą. Mums labai svarbios Tavo įžvalgos tobulinant šią mokymo(si) medžiagą. Todėl, prašome Tavęs užpildyti grįžtamojo ryšio anoniminę anketą ir ją grąžinti lektoriui pasibaigus programai arba nuskenavus atsiųsti mums [jurate@lja.lt](mailto:jurate@lja.lt)

AČIŪ!

## Anoniminė anketa, pabaigus programą —

### Vertinimas

(10-puikiai,  
1- labai blogai)

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	
Kokių naujų žinių, įgūdžių ir gebėjimų aš įgijau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		