

MOKYMO PROGRAMOS APRAŠAS Nr. 2

1. Mokymo programos pavadinimas

Floristikos verslo kūrimas ir plėtojimas

2. Mokymo programos poreikio pagrindimas (reikalingumas ir aktualumas, atitikimas tikslinės grupės poreikiams)

Gėlės jau šimtmečius yra populiariausiųjų dovanų sąrašė. Gėlių žiedai tapo kone visų švenčių simboliu, dažnai gėles perkame ne tik ypatingai progai, bet ir namų interjerui papuošti ar gerai nuotaikai susikurti. Akivaizdu, kad šiuo metu floristikos verslas turi didelį populiarumą bei, galima sakyti, nuolatinį gėlių industrijos stiprėjimą. Nepaisant to, pirkėjai visada vertina floristikos verslus, kuriems rūpi jų klientai, jų teikiamų paslaugų kokybė ir išskirtinumas, jų gebėjimas prisitaikyti prie besikeičiančios rinkos naujovių. Floristikos verslas turi būti dinamiškas, nuolat sekti technologines naujienas ir gėlių mados tendencijas, gebėti pritraukti naujus klientus ir išlaikyti esamus. Taip pat floristikos verslas - tai labai rizikingas verslas, nes gėlės ir augalai – tai ne ilgo laikymo produktai, todėl nuolat iškyla didelė rizika dėl trumpo produkto galiojimo laiko, dėl ko galimi patirti nuostoliai. Floristikos verslo savininkas turi gebėti prognozuoti reikalingų gėlių, augalų ir kitų medžiagų poreikį bei nuolat užtikrinti pakankamą jų atsargų kiekį. Visi šio floristikos verslo ypatumai reikalauja gerų verslumo žinių ir įgūdžių.

Atkreiptinas dėmesys, kad Floristo rengimo standarte, patvirtintame Lietuvos Respublikos švietimo ir mokslo ministro ir Lietuvos Respublikos socialinės apsaugos ir darbo ministro 2007 m. spalio 8 d. įsakymu Nr. ISAK-1970/A1-279, yra nurodyti bendrieji gebėjimai reikalingi sėkmingam floristo darbui. Verslumo kompetencija taip pat išskirta kaip vienas iš svarbių gebėjimų.

Analizuojant populiariojoje spaudoje esančius straipsnius ir floristikos verslų savininkų pasisakymus, jų įžvalgas, galima teigti, kad visi floristikos verslo atstovai verslumo kompetenciją išskiria kaip vieną iš esminių kompetencijų, kuri nuolat sistemingai turi būti tobulinama, nes nuo verslumo gebėjimų priklauso floristikos verslo pelningumas ir populiarumas.

Floristas ne tik turi gebėti komponuoti augalus ir kurti meninės raiškos gėlių kompozicijas, bet dažnu atveju jis yra ir floristikos verslo savininkas, todėl turi gebėti valdyti floristikos verslą, organizuoti darbų paskirstymą, užsakyti reikalingas floristines medžiagas, apskaičiuoti teikiamų paslaugų kainą, konsultuoti ir aptarnauti ne tik klientus, bet nuolat bendrauti su tiekėjais.

Valstybės pažangos strategijoje „Lietuvos pažangos strategija „Lietuva 2030“¹ yra išskiriamos trys esminės pažangos sritys – sumani visuomenė, sumani ekonomika ir sumanus valdymas. Valstybės pažangos strategijoje pabrėžiama, kad „naudodamasi šios visuomenės kūrybinėmis galiomis, sumani ekonomika, grindžiama žiniomis, verslumu ir atsakomybe, kurs aukštą pridėtinę vertę ir materialinį visuomenės gerovės pagrindą.“²

Mokymo programa atliepia ir mokymosi visą gyvenimą koncepciją, kuri taip pat akcentuojama kaip vienas iš sumanios visuomenės siekių ir jau minėtoje Lietuvos pažangos strategijoje „Lietuva 2030“ yra nurodyta, kad „besimokanti visuomenė: moderni ir dinamiška, pasirengusi ateities iššūkiams ir gebanti veikti nuolat kintančiame pasaulyje“.³

Mokymų dalyviai išklausę šią mokymų programą ir sukūrę floristikos verslą, prisidės prie

¹ Lietuvos pažangos strategija „LIETUVA 2030“, [žiūrėta 2022 m. vasario 11 d.]. Prieiga internete: <https://eimin.lrv.lt/uploads/eimin/documents/files/2030.pdf>.

² Ten pat

³ Ten pat

pažangaus ir darnaus šalies vystymosi ir ekonomikos augimo bei atlieps pagrindinius Lietuvos pažangos strategijoje „Lietuva 2030“ numatytus siekius.

Asmenys, dalyvavę mokymosi programoje, įgis žinių ir praktinių įgūdžių, lengvai pritaikomų tiek verslo, tiek asmeninėje aplinkose. Dalyvavimas šioje programoje plėtos ne tik dalykines, bet ir bendrąsias dalyvio kompetencijas, skatins jo dalyvavimą mokymosi visą gyvenimą procese, prisitaikyti prie kintančių visuomenės ir darbo rinkos poreikių. Mokymosi proceso metu taip pat bus ugdomos dalyvio komunikacinės ir informacijos valdymo, bendravimo ir bendradarbiavimo kompetencijos, verslumo ir kūrybinio mąstymo įgūdžiai.

Šia mokymo programa siekiama pagerinti tiek darbo rinkoje aktualias suaugusiųjų dalykines ir bendrąsias kompetencijas, tiek plėsti mokymosi visą gyvenimą paslaugų prieinamumą.

3. Mokymų programoje siūlomas turinys (tikslas, uždaviniai, temos, naudojami metodai, numatomi rezultatai ir jų vertinimas, priemonės, trukmė (akad. val.), literatūros sąrašas)

Tikslas – suteikti aktualių ir naujausių praktinio pobūdžio verslumo žinių apie floristikos verslo steigimą ir vystymą, veiklos apskaitos ir atskaitomybės principus, floristikos paslaugų rinkodaros ir reklamos principus, darbo organizavimo ir klientų aptarnavimo principus bei floristikos verslo specifiškumą.

Pagrindiniai uždaviniai:

- Pristatyti floristikos verslo specifiškumą, pagrindinius žingsnius ir veiksmus planuojant atidaryti floristikos paslaugų verslą, pristatyti galimus smulkaus verslo finansavimo šaltinius;
- Paašškinti verslo įmonės veiklos principus, svarbiausias funkcijas ir smulkiojo verslo administravimo pagrindus ir organizavimo ypatumus, taip pat žmogiškųjų, materialųjų ir finansinių išteklių planavimo principus;
- Išvardyti ir paašškinti floristikos verslui keliamus reikalavimus, Darbuotojų saugos ir sveikatos įstatymo bei Floristo saugos instrukcijos reikalavimus ir darbo vietai keliamus reikalavimus;
- Supažindinti su floristikos verslo sritį reglamentuojančiais teisės aktais ir kitais norminiais dokumentais, reguliuojančiais šią sritį (mokesčiai, buhalterinė apskaita, finansų valdymas ir savininko atsakomybė ir kt.);
- Suteikti žinių apie floristikos paslaugų kainodarą, taip pat paašškinti rizikos valdymo svarbą gėlių versle; pateikti pagrindinius principus, kuriais vadovaujantis turi būti pasirenkami gėlių, augalų ir kitų kompozicinių prekių bei medžiagų tiekėjai;
- Suteikti žinių, kaip efektyviai organizuoti reklamines kampanijas, aptarnauti klientus tenkinant jų poreikius.

Pagrindinės temos ir trukmė:

- Floristikos verslo specifika. Verslo formų įvairovė, verslo formos pasirinkimo principai. Floristikos verslo plano sudarymas. 6 ak.val.
- Floristikos verslo valdymas (pagrindiniai verslo procesai, fizinių išteklių, finansinių, materialinių ir nematerialinių išteklių, žmonių išteklių planavimas ir valdymas). 12 ak.val.
- Pagrindiniai teisiniai floristikos verslo reglamentavimo aspektai (floristikos verslo veiklos reguliavimas: mokesčiai, buhalterinė apskaita, vadovo atsakomybė, bankiniai atsiskaitymai ir kt.). 12 ak. val.
- Pagrindinės rinkodaros priemonės, komunikacijos kanalai ir kiti reklamos būdai vystant floristikos paslaugų verslą (rinkodaros principai ir strategijos, konkurencinis pranašumas, reklamos ir pardavimų skatinimo planavimas ir kt.). 5 ak. val.
- Pardavimų organizavimas ir komunikavimas su klientais: produkcijos ir paslaugų pristatymas; kliento konsultavimas; užsakymų priėmimas; konfliktų sprendimas; produkcijos eksponavimas; vitrinų apipavidalinimas; floristinių naujovių pristatymas. 5 ak. val.

Visa programos trukmė vienai dalyvių grupei – 40 akademinių valandų.

Mokymų metu dalyviai sužinos, kaip kurti sėkmingą ir tvarų floristikos verslą, kokie yra pagrindiniai šio verslo kūrimo žingsniai, kodėl detalus verslo planas yra būtina sąlyga sėkmingai pradėti floristikos verslo kūrimo etapą. Kokios yra gėlių verslo formos (gėlių palapinės, mažos gėlių parduotuvės, gėlių internetinės parduotuvės, gėlių butikai) ir kokie yra šių verslo formatų privalumai ir trūkumai. Mokymų dalyviai detalai susipažins su floristikos verslo kūrimo etapais (dokumentų registravimas, teikėjų paieška, įrangos pirkimas, personalo įdarbinimas, asortimento sudarymas, reklama). Sužinos, kaip planuoti finansinius ir žmogiškuosius išteklius, kokie yra pagrindiniai finansų valdymo principai, kaip planuoti biudžetą, kokie taikomi mokesčiai floristikos versle bei kitos mokestinės prievolės. Sužinos, kaip vykdyti floristikos verslo reklamines kompanijas bei kokią paslaugų kainodarą taikyti. Taip pat bus pristatyti pagrindiniai šio verslo, kaip ekonominės rūšies veiklos, specifiškumai.

Mokymų metu bus taikomi informaciniai, praktiniai ir kūrybiniai mokymo metodai (paskaitos, diskusijos, praktinių situacijų analizė, aptarimas, teisės aktų analizė, atvejo analizė, praktinių pavyzdžių demonstravimas ir analizė, refleksija, praktinių užduočių sprendimas, ekspertų metodas, probleminis mokymas, realių problemų sprendimas). Šie taikomi mokymo metodai leis įsisavinti teorinę medžiagą bei ją pritaikyti praktiškai realiose praktinėse situacijose organizuojant ir planuojant floristikos verslą. Kiekvienos temos metu dalyviams bus pateiktos praktinės užduotys, susijusios floristikos verslo specifiką, kurios bus atliekamos mokymų metu.

Išklause mokymų programą dalyviai įgis / patobulins šias kompetencijas bei bus pasiekę tokius programos rezultatus:

- Žinos pagrindinius floristikos verslo kūrimo žingsnius ir principus, pagrindinius teisinius ir kitus reikalavimus, taikomus floristikos verslo reguliavimui.
- Suvoks floristikos verslo aplinką ir šio verslo procesus bei gebės juos efektyviai valdyti.
- Gebės efektyviai planuoti ir valdyti floristikos versle būtinus fizinius, finansinius, žmogiškuosius išteklius.
- Išmanys pagrindinius rinkodaros principus bei gebės organizuoti floristikos verslo reklaminę kampaniją.
- Gebės efektyviai organizuoti pardavimus, aptarnauti klientus.

Mokymų metu bus naudojamos šios priemonės bei literatūros šaltiniai:

- Lektorių parengta mokomoji PowerPoint medžiaga,
- Internetiniai šaltiniai ir straipsniai apie floristikos verslą,
- Teisės aktų paieškos sistemos ir teisės aktų registrai (www.e-tar.lt, www.lrs.lt)

4. Mokymų programoje siūlomų metodų ir priemonių naudojimo tikslingumas

Mokymo programoje bus taikomi inovatyvūs mokymo ir mokymosi metodai, kuriais siekiama aktyvaus mokymų dalyvių įsitraukimo į mokymosi procesą (į mokymo dalyvį orientuotas mokymas). Į mokymo dalyvius orientuotas mokymas bus pagrįstas praktinėmis užduotimis, kurios leis greičiau įsisavinti floristikos verslo specifiką bei šios užduotys leis susiformuoti praktiniams gebėjimams, kuriuos mokymo dalyvis galės pritaikyti realiai sprendžiant įvairias situacijas organizuojant ir planuojant nuosavą floristikos verslą.

Teorinio pobūdžio mokymo programos rezultatams pasiekti bus taikomi teikiamieji informaciniai mokymo metodai, tokie kaip: aiškinimas, demonstravimas, refleksija ir kt. Praktinio pobūdžio mokymo programos rezultatams pasiekti bus taikomi aktyvinantys ir euristiniai mokymo metodai: diskusijos, probleminis mokymas, atvejo analizė, ekspertų metodas, vaizdo medžiagos

analizė, praktinių situacijų analizė, praktinių pavyzdžių demonstravimas ir analizė, realių problemų sprendimas ir kt.

Vertybinių nuostatų mokymo programos rezultatams pasiekti bus taikomas mokymų dalyvių asmeninės patirties panaudojimas, mokymų dalyvių išvalgos, minčių lietus ir pan.

Mokymų lektoriai yra skatinami nuolat ieškoti naujų mokymų metodų, atsižvelgiant į mokymų dalyvių turimas žinias ir kompetencijas, todėl mokymų metu parenkami tinkamiausi mokymo metodai, leidžiantys pasiekti mokymo programoje numatytus rezultatus. Mokymų dalyviai taip pat turi galimybę teikti grįžtamąjį ryšį lektoriams, siekiant užtikrinti mokymo kokybę bei įvertinti taikomų mokymo metodų tinkamumą ir pakankamumą numatytiems mokymo programos rezultatams pasiekti.

6. Vienos potemės (2 akad. val.) detalus aprašas (tikslas, uždaviniai, paskirtis, naudojami metodai, mokomoji medžiaga, mokymo priemonės, trukmė (akad. val.)) ir siekiamų rezultatų loginis pagrindimas

Potemė: Verslo organizavimo forma – įmonės steigimas (įmonės rūšis - Individuali įmonė), 2 ak. val.

Potemės tikslas – pristatyti verslo įmonės rūšį *Individuali įmonė*, kaip galimą verslo formą floristikos verslui įteisinti, išskirti esminius šios verslo įmonės rūšies privalumus ir trūkumus.

Uždaviniai:

- Išaiškinti individualios įmonės steigimo teisinį reglamentavimą;
- Pateikti pagrindinius kriterijus, kuriais remiantis rekomenduojama rinktis šį teisinės formos juridinį asmenį;
- Išskirti esminius individualios įmonės steigimo privalumus ir trūkumus.

Lentelėje pateikiamas detalus potemės aprašymas, planuojamos įgyti kompetencijos bei naudojami mokymo metodai.

Potemės pavadinimas	Trumpas dėstomos potemės aprašymas	Mokymo (mokymosi) metodai	Planuojamos įgyti / patobulinti kompetencijos
Verslo organizavimo formos – įmonės steigimas (įmonės rūšis - Individuali įmonė), 2 ak. val.	Dalyviams bus pristatoma įmonės rūšis – Individuali įmonė, kaip verslo organizavimo forma, Pateikta susisteminta analizė apie individualios įmonės steigimo procedūras, išskirti esminiai šios įmonės rūšies privalumai ir trūkumai. Pateiktos rekomendacijos, kada siūloma rinktis šią verslo formą.	Paskaitos, verslo steigimą reglamentuojančių teisės aktų analizė, atvejo analizė, diskusijos, aptarimas.	Dalyviai gebės parinkti tinkamą verslo formą floristikos verslui steigti. Žinos pagrindinius teisinius verslo formų reglamentavimo aspektus.

Numatyti mokymo metodai padės įsisavinti pagrindines floristikos verslo steigimui būtinas žinias, kurias mokymo dalyvis galės pritaikyti realiai kuriamame versle bei sprendžiant įvairias situacijas organizuojant ir planuojant nuosavą floristikos verslą. Numatyti mokymo metodai leis greičiau perprasti esminius verslo formų skirtumus, suprasti, kuri verslo forma tinkamiausia konkrečiu atveju.

Paskaitos pabaigoje bus pateikta praktinė užduotis, leisianti įtvirtinti bei įsivertinti įgytas žinias apie individualios įmonės steigimą.

Mokymų metu bus naudojama lektoriaus parengta mokomoji PowerPoint medžiaga, LR Individualių įmonių įstatymas, LR Civilinis kodeksas, internetiniai šaltiniai ir kiti šią įmonės rūšį reglamentuojantys teisės aktai.