

MOKYMO PROGRAMOS APRAŠAS Nr. 1

1. Mokymo programos pavadinimas

Kosmetologijos paslaugų verslo kūrimas ir plėtojimas

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

Šiandien žmonės daug dėmesio skiria ne tik sveikatai, sveikai gyvensenai, bet ir kūno grožio puoselėjimui, todėl akivaizdu, kad grožio specialistų paslaugų jiems reikia nuolat. Grožio paslaugų populiarumui didžiulę įtaką turi ir socialiniai tinklai bei *influenceriai*, kurių populiarumas ir įtaka nuolat auga. Todėl, pasak darbo rinką tiriančių ekspertų, grožio industrija ateityje ir toliau augs, o šios srities specialistų poreikis dar labiau didės. Grožio paslaugų sektorius pastaraisiais metais Lietuvoje tapo ypač populiarus ir aktyviai plėtojamas, per pastaruosius 5 metus sparčiai augo sveikatingumo ir grožio paslaugas teikiančių įmonių skaičius. Prognozuojama, kad šis sektorius ir toliau sėkmingai augs.

Remiantis 2022 m. vasario 6-7 dienomis vykusios konferencijos „Grožio verslo formulė“ metu išsakytomis grožio srities ekspertų išvalgomis, galima teigti, kad „grožio meistrai daug investuoja į profesines kompetencijas, bet per mažai – į verslumo įgūdžius“. Pasak konferencijos „Grožio verslo formulė“ organizatorės, verslo mentorės V. Šeputienės, „grožio pasaulyje trūksta kokybiškos edukacijos verslumo tema“.

Atlikus kosmetologijos verslų savininkų apklausą ir pasiteiravus, kokių žinių ir įgūdžių jiems trūko kuriant grožio industrijos verslą, jie vieningai nurodė, kad jiems trūko verslumo įgūdžių (nežinojo, kaip pasirinkti tinkamą verslo formą, kaip pritraukti klientą, kaip paskaičiuoti konkurencingą paslaugų kainą, kaip valdyti finansus, kaip planuoti biudžetą, kokia yra mokestinė našta bei apskritai kaip valdyti ir organizuoti kosmetologijos paslaugų verslą, kad jis neštų pelną).

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 Lietuvos pažangos strategijoje „Lietuva 2030“ teigiama, kad siekdami įgyvendinti sumanios visuomenės viziją, privalome sutelkti pastangas ir įgyvendinti pokyčius svarbiausiomis visuomenės ugdymo kryptimis. „Visuomenei sudarytos sąlygos pačiai kurti savo ateitį ir keisti aplinką, pradedant savo kiemu ir baigiant valstybe. Piliečiai yra iniciatyvūs, verslūs, pasitikintys vieni kitais, ieškantys kūrybiškų sprendimų ir nebijantys rizikuoti. Vaizduotė, kūrybiškumas ir kritinis mąstymas vertinami kaip svarbūs šalies ištekliai ir yra ugdomi nuo mažens visą gyvenimą. Skatinama ir ugdoma lyderystė, mokėjimas dirbti komandoje, stiprinamas visuomenės organizuotumas.“³ 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“.⁴

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

⁴ Ten pat

Šiandien verslumo įgūdžiai reikalingi kasdien ir visose gyvenimo srityse: ieškant darbo, dirbant, kuriant verslą bei priimant svarbius sprendimus. Asmenys, pasižymintys verslumo, kūrybiškumo kompetencijomis mąsto produktyviau, keičia požiūrį į save ir supančią aplinką, būna ryžtingesni ir veiklesni bei geba savo turimas žinias pritaikyti ne tik savo versle, bet ir kasdieniniame gyvenime.

Mokymų dalyviai išklause šią mokymų programą ir įkūrę savo kosmetologijos verslą, prisidės prie pažangaus ir darnaus šalies vystymosi ir ekonomikos augimo bei atlieps pagrindinius Lietuvos pažangos strategijoje „Lietuva 2030“ numatytus siekius.

Asmenys, dalyvavę mokymosi programoje **Kosmetologijos paslaugų verslo kūrimas ir plėtojimas**, 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 kosmetologijos verslo kūrimo galimybes, kosmetologijos verslo vystymą, efektyvų grožio paslaugų verslo išteklių valdymą, grožio paslaugų rėmimo organizavimą, rinkos ir teikiamų paslaugų kokybės tyrimų atlikimą, verslo komunikacijos principų taikymą kosmetologijoje bei darbo organizavimo principus.

Pagrindiniai uždaviniai:

- Supažindinti mokymų dalyvius su kosmetologijos verslo specifika ir šio verslo kūrimo galimybėmis ir žingsniais;
- Paaikškinti, kokios galimos kosmetologijos verslo formos, kokie yra esminiai verslo formų privalumai ir trūkumai, kad būtų išsirenkamas geriausias būdas kosmetologijos verslui įteisinti;
- Supažindinti su kosmetologijos verslo sritį reglamentuojančiais teisės aktais ir kitais norminiais dokumentais, reguliuojančiais šią sritį (mokesčiai, buhalterinė apskaita, finansų valdymas ir savininko atsakomybė ir kt.);
- Paaikškinti, kaip planuoti kosmetologijos verslo valdymą ir procesus, žmogiškuosius, materialiuosius ir nematerialiuosius bei finansinius išteklius;
- Suteikti žinių apie kosmetologijos paslaugų kainodarą ir jos svarbą konkurenciniame lauke;
- Suteikti žinių, kaip efektyviai organizuoti asmeninius pardavimus ir aptarnauti klientus tenkinant jų poreikius;
- Atskleisti kitas kosmetologijos verslo valdymo subtilybes, pateikti realių praktinių pavyzdžių, kaip efektyviai valdyti kosmetologijos verslą bei gauti pelną.

Mokymų metu dalyviai sužinos, kaip kurti sėkmingą ir tvarų kosmetologijos paslaugų verslą, kokie yra pagrindiniai šio verslo kūrimo žingsniai, kodėl nuoseklus verslo planavimas yra būtina kosmetologijos verslo sėkmės sąlyga. Išsiaiškins, kaip atlikti rinkos vertinimą ir kada verta pirkti patalpas, o kada jas nuomotis. Sužinos, kokios yra pagrindinės išlaidos (kaštai), be kurių grožio salonų ar kitų kosmetologijos paslaugų centrų veikla negali tiesiog funkcionuoti. Kokia yra kaštų svarba, jų planavimas ir kontrolė bei jų valdymas kuriant vertę. Sužinos, kaip efektyviai suplanuoti žmogiškuosius išteklius, kaip planuoti biudžetą, kokie taikomi mokesčiai kosmetologijos verslui bei kaip tinkamai ir efektyviai valdyti finansus, kokia yra kosmetologijos verslo savininko atsakomybė bei kitos teisinės prievolės. Taip pat mokymu metu bus pristatoma kosmetologijos paslaugų

kainodara, paaiškinama, kaip nusistatyti realią paslaugų kainą, pristatyti kainos nustatymo metodai. Mokymų dalyviai sužinos, kada kosmetologijos verslas pradeda uždirbti, kokie yra pagrindiniai rodikliai, kurie padeda įvertinti kosmetologijos paslaugų salono veiklą: break - even point (lūžio taškas), turto pelningumas, turto likvidumas, ROI (Return on Investment) - (investicijų grąža).

Pagrindinės temos ir trukmė:

- Kosmetologijos paslaugų verslo specifika. Verslo formų įvairovė, verslo formos pasirinkimo principai. 6 ak.val.

- Kosmetologijos paslaugų verslo valdymas (pagrindiniai verslo procesai, fizinių išteklių, finansinių, materialių ir nematerialių išteklių, žmonių išteklių planavimas ir valdymas., planavimas) 12 ak.val.

- Pagrindiniai teisiniai kosmetologijos paslaugų verslo reglamentavimo aspektai (kosmetologijos 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 kosmetologijos paslaugų verslą (rinkodaros principai ir strategijos, konkurencinis pranašumas, reklamos ir pardavimų skatinimo planavimas ir kt.). 5 ak. val.

- Asmeninių pardavimų organizavimas ir klientų aptarnavimas tenkinant jų poreikius (klientas: tipai ir profiliavimas. Klientų modeliavimas. Ryšiai su klientais: kūrimas, vystymas ir valdymas (CRM). Asmeninis pardavimas ir aptarnavimas tenkinant kliento poreikius. Pardavimo procesas ir kt.). 5 ak. val.

Visa programos trukmė vienai dalyvių grupei – 40 akademinių valandų.

Mokymu metu išskirtos pagrindinės temos apims šią tematiką: Verslo įmonių rūšys ir verslo aplinka, Komandinis darbas: principai ir vadovavimas, Fiziniai ištekliai, Finansiniai ištekliai, Nematerialūs ištekliai, Žmonių ištekliai ir valdymas, Rinkodaros principai ir strategijos, Konkurencinis pranašumas, Paslaugų rėmimas, Verslo komunikacija, Klientas: tipai ir profiliavimas. Klientų modeliavimas, Ryšiai su klientais: kūrimas, vystymas ir valdymas (CRM), Asmeninis pardavimas ir aptarnavimas tenkinant kliento poreikius. Pardavimo procesas.

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 kosmetologijos verslą. Kiekvienos temos metu dalyviams bus pateiktos praktinės užduotys, susijusios kosmetologijos verslo kūrimu, valdymu ir plėtojimu, kurios bus atliekamos mokymų metu.

Išklause mokymų programą **Kosmetologijos paslaugų verslo kūrimas ir plėtojimas** mokymų dalyviai įgis / patobulins šias kompetencijas bei bus pasiekę tokių programos rezultatus:

- Žinos pagrindinius kosmetologijos verslo kūrimo žingsnius ir principus, pagrindinius teisinius ir kitus reikalavimus, taikomus kosmetologijos verslo reguliavimui.
- Suvoks kosmetologijos verslo aplinką ir komandinio darbo principus.
- Gebės efektyviai valdyti kosmetologijos versle būtinus išteklius (fiziniai, finansiniai, nematerialūs, žmonių ištekliai).
- Išmanys pagrindinius rinkodaros principus ir organizuos paslaugų rėmimą.
- Gebės taikyti bendravimo ir bendradarbiavimo principus valdant verslo procesus.
- Gebės efektyviai organizuoti asmeninius pardavimus ir aptarnauti klientus tenkinant jų

poreikius.

Mokymų metu bus naudojamos šios priemonės bei literatūros šaltiniai:

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

4. Mokymų programoje siūlomų metodų ir priemonių naudojimo tikslumas

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 kosmetologijos paslaugų verslo specifiką bei šios užduotys leis susiformuoti praktiniams gebėjimams, kuriuos mokymo dalyvis galės pritaikyti realiai sprendžiant įvairias situacijas organizuojant ir planuojant nuosavą kosmetologijos 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 įžvalgos, 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

Rekomenduotina apimtis – iki 2 psl

Tema: Kosmetologijos paslaugų verslo specifika. Verslo formų įvairovė, verslo formos pasirinkimo principai. 6 ak.val.

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

Potemės tikslas – pristatyti verslo įmonės rūšį *Individuali įmonė*, kaip galimą verslo formą kosmetologijos paslaugų 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 potmės 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 susiteminta 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 kosmetologijos verslui steigti. Žinos pagrindinius teisinius verslo formų reglamentavimo aspektus.

Šios potmės metu, mokymų dalyviai sužinos apie vieną iš galimų verslo formų *Individuali įmonė*. Tinkamos verslo kūrimo formos pasirinkimas – tai vienas iš svarbiausių žingsnių kosmetologijos paslaugų verslo veiklos pradžioje. Nuo tinkamos būsimo verslo teisinės formos pasirinkimo gali priklausyti, kokį pelną uždirbsite, kaip sėkmingai konkuruosite rinkoje ir begalė kitų niuansų.

Numatyti mokymo metodai padės įsisavinti pagrindines kosmetologijos paslaugų verslo steigimui būtinas žinias, kurias mokymo dalyvis galės pritaikyti realiai kuriamame versle bei sprendžiant įvairias situacijas organizuojant ir planuojant nuosavą kosmetologijos paslaugų 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.