

MOKYMO PROGRAMOS APRAŠAS Nr. 3

1. Mokymo programos pavadinimas

Renginių organizavimo paslaugų verslo kūrimas ir plėtojimas
--

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

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 materialinę 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

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.

Renginių organizavimo verslas yra itin dinamiškas. Retas kuris kitas verslas gali pasiūlyti tokią paslaugų įvairovę, motyvaciją, kūrybiškumą, iššūkius, galimybes užmegzti daugybę ryšių visame globaliame pasaulyje. Būtent dėl šių priežasčių renginių organizavimo verslo atstovai turi pasižymėti puikiomis verslumo kompetencijomis, kūrybiniu problemų sprendimo būdų taikymu, išmanyti šio verslo rizikų valdymą, gebėti suformuoti profesionalią ir kūrybišką komandą, gebėti dirbti komandoje ir ją sutelkti bei motyvuoti, atsakingai planuoti finansinius išteklius bei nuolat atsakingai veikti ir priimti atsakomybę už savo priimtus sprendimus.

Sėkmingai veikiantis renginių organizavimo paslaugų verslo savininkas/atstovas turi gerai pažinti aplinką, kurioje veikia. Tam reikalingos teisės, vadybos, marketingo, finansų žinios. Jis turi taikyti inovatyvius ir optimaliai efektyvius komunikacijos, kūrybiškumo ir verslumo modelius.

Remiantis atlikta kokybine apklausa (interviu metodas), kurioje dalyvavo renginių verslo savininkai, buvo nustatyta ir išskirtos pagrindinės sritys, kuriose, tyrimo dalyviu nuomone, nepakako žinių ir įgūdžių pradėjus kurti nuosavą renginių organizavimo paslaugų verslą. Tyrimo dalyviai pabrėžė, kad visiems jiems trūko verslumo įgūdžių, buhalterinės apskaitos bei finansų valdymo

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

gebėjimų. Pradedant renginių organizavimo verslą, tyrimo dalyviai susidūrė su problema, kurią verslo formą pasirinkti. Jie žinojo, kad Lietuvoje verslą galima vykdyti pasirinkus individualią veiklą arba įsteigus juridinį asmenį, tačiau nežinojo, kurią iš jų verta pasirinkti, kokie kiekvienos verslo formos privalumai ir trūkumai. Tyrimo dalyviai atkreipė dėmesį, kad sudaryti efektyvią renginių organizavimo darbo komandą gali tapti iššūkiu. Taip pat daug laiko sąnaudų pareikalavo ir žinių trūkumas apie pagrindinius komunikavimo ir viešinimo kanalus, kurie padėtų pritraukti klientus bei užsitikrintų savo konkurencinę vietą renginių organizavimo versle.

Mokymų dalyviai išklausę šią mokymų programą ir įkūrę savo renginių organizavimo 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 **Renginių organizavimo 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.

Asmenys, dalyvavę mokymosi programoje **Renginių organizavimo paslaugų verslo kūrimas ir plėtojimas**, įgis ir išplėtos šias pagrindines kompetencijas:

- *Verslumo kompetencija*: gebėjimas atpažinti galimybę kurti pridėtinę vertę (tiek socialinę, tiek ekonominę) ir imtis veiksmų, skirtų šiai galimybei panaudoti.
- *Vadybinė kompetencija*: gebėjimas veiksmingai ir produktyviai siekti organizacijos tikslų, pasitelkiant planavimą, organizavimą, vadovavimą ir organizacijos išteklių kontrolę.
- *Kūrybiškumo kompetencija*: gebėjimas kelti naujas idėjas, mąstyti savarankiškai, nestereotipiškai, greitai orientuotis probleminėje situacijoje, lengvai rasti netipiškus sprendimus.
- *Asmeninis efektyvumas ir tobulėjimas*: gebėjimas efektyviai ir atsakingai panaudoti savo asmeninį potencialą kuriant ir išnaudojant galimybes bei siekiant nuolatinio tobulėjimo.

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 renginių organizavimo paslaugų verslo kūrimo galimybes bei šio verslo perspektyvas, šios veiklos darbo organizavimą, žmoniškųjų, materialųjų bei finansinių išteklių planavimą ir valdymą bei renginių organizavimo paslaugų verslo specifiką.

Pagrindiniai uždaviniai:

- Supažindinti mokymų dalyvius su renginių organizavimo paslaugų verslo specifika;
- Pristatyti galimas renginių organizavimo verslo formas, išskirti esminius verslo formų privalumus ir trūkumus, kad būtų išsirenkamas geriausias būdas renginių verslui įteisinti;
- Supažindinti su renginių verslo sritį reglamentuojančiais teisės aktais ir kitais norminiais dokumentais, reguliuojančiais šią sritį (renginių organizavimo verslo buhalterinė apskaita, mokesčiai, finansų valdymas ir kt.);
- Pristatyti, kokios pagrindinės finansų ataskaitos yra naudojamos renginių versle (balansas, pelno ir nuostolių ataskaita, piniginių srautų ataskaita, grynųjų pinigų ataskaita, kiti renginių organizavimui reikalingi finansiniai dokumentai);
- Paaiškinti, kaip planuoti renginių organizavimo verslo valdymą ir procesus, žmogiškuosius,

materialiuosius bei finansinius išteklius;

- Paašškinti rizikos valdymo renginiuose ir renginių versle svarbą;
- Suteikti žinių apie tinkamos renginio kainodaros ir biudžeto sudarymo svarbą;
- Pristatyti, kaip veiksmingai bendrauti ir bendradarbiauti su savo klientais ir kitais specialistais, kaip nešališkai spręsti praktinėje veikloje kylančius uždavinius, kritiškai analizuoti savo veiklą, prisitaikyti prie naujovių ir besikeičiančių sąlygų;
- Pateikti, kaip taikant pažangias kūrybines ir technologines priemones prezentuoti, viešinti savo paslaugas.

Tema, trukmė (ak.val.)	Trumpas dėstomos temos aprašymas	Mokymo (mokymosi) metodai	Planuojamos įgyti / patobulinti kompetencijos
Renginių organizavimo paslaugų verslo specifika (2 ak. val.)	Pristatoma, kas yra renginių organizavimo paslaugų verslas, jo specifika.	Paskaitos, diskusijos, praktinių situacijų analizė, aptarimas	Besimokantieji įgys žinių apie renginių organizavimo verslą, jo specifiškumą.
Verslo formų įvairovė, verslo formos pasirinkimo principai (4 ak.val.)	Dalyviai supažindinami su galimomis verslo formomis, tinkamomis renginių organizavimo paslaugų verslui steigti. Išskiriami verslo formų privalumai ir trūkumai.	Paskaitos, verslo steigimą reglamentuojančių teisės aktų analizė, atvejo analizė, diskusijos, aptarimas.	Dalyviai gebės parinkti tinkamą verslo formą savo renginių verslui steigti. Žinos pagrindinius teisinius verslo formų reglamentavimo aspektus.
Pagrindiniai teisiniai renginių organizavimo verslo reglamentavimo aspektai (10 ak. val.)	Pristatomas renginių organizavimo paslaugų verslo veiklos reguliavimas: mokesčiai, buhalterinė apskaita, vadovo atsakomybė, bankiniai atsiskaitymai. Pristatomos pagrindinės finansų ataskaitos, naudojamos renginių versle (balansas, pelno ir nuostolių ataskaita, piniginių srautų ataskaita, gryųjų pinigų ataskaita, kiti renginių organizavimui reikalingi finansiniai dokumentai)	Paskaitos, diskusijos, praktinių pavyzdžių demonstravimas ir analizė, refleksija, praktinių užduočių sprendimas	Besimokantieji žinos ir gebės taikyti pagrindinius renginių organizavimo verslo veiklą reglamentuojančius teisės aktus, žinos renginių organizavimo verslo mokesčių specifika, suvoks buhalterinės apskaitos pagrindinius principus, mokesčių sistemą, gebės skaityti pagrindines finansines ataskaitas balansas, pelno ir nuostolių ataskaita, piniginių srautų ataskaita, gryųjų pinigų ataskaita, kiti renginių organizavimui reikalingi finansiniai dokumentai).
Renginių organizavimo paslaugų verslo valdymas, planavimas (10 ak.val.)	Pristatomas renginių organizavimo paslaugų verslo valdymas, pagrindiniai procesai, materialųjų bei finansinių išteklių planavimas ir valdymas. Paašškinama efektyvaus žmoniškųjų išteklių valdymo svarba kuriant efektyvius renginius ir fundamentinių žmoniškųjų išteklių valdymo principų pritaikymas sudarant renginių organizavimo komandą. Pristatomi renginių organizavimo	Paskaitos, atvejo analizė, praktinių užduočių sprendimas, diskusija	Besimokantieji gebės planuoti renginių organizavimo verslo valdymą ir procesus, žmogiškuosius, materialiuosius bei finansinius išteklius. Besimokantieji gebės suburti kūrybinę komandą ir suplanuoti darbus bei užtikrinti jų realizavimo kokybę įgyvendinant kūrybinę idėją. Taip pat gebės apsispręsti dėl naudojamos kainodaros strategijos.

	paslaugų kainą apsprendžiantys veiksniai, kainos nustatymo metodai ir kainodaros strategijos.		
Renginių rizikos valdymas ir jos svarba renginių organizavimo paslaugų versle (4 ak. val.)	Pristatoma rizikos valdymo renginiuose svarba, įvardijami rizikos šaltiniai, kokios yra strategijos ir įrankiai identifikuojant, analizuojant ir užkertant kelią renginių rizikai, kokios yra renginių verslo vidinės ir išorinės rizikos, jų poveikis ir veiksmai jų neigiamai įtakai sumažinti.	Paskaitos, diskusijos, praktinių situacijų analizė, aptarimas	Dalyviai supras rizikos valdymo renginiuose ir renginių versle svarbą, gebės identifikuoti rizikos šaltinius, apibrėžti jų galimą poveikį ir suplanuoti būtinus veiksmus jų neigiamai įtakai sumažinti
Sisteminis darbas su klientais ir bendradarbiavimo su klientu plėtojimas (5 ak. val.)	Informacija apie klientą ir konkurentus. Kliento sudominimas ir motyvavimas. Veiksmai klientams pritraukti. Klientų išlaikymo metodai	Paskaitos, probleminis mokymas, atvejo analizė, realių problemų sprendimas	Programos dalyviai gebės įvertinti informaciją apie klientus ir konkurentus, ir pasirinkti tinkamą klientų sprendimo įtakojimo būdą. Gebės organizuoti pardavimo procesą, panaudodamas įvairius pardavimo metodus. Gebės komunikuoti darbo aplinkoje su verslo partneriais ir klientais.
Pagrindinės rinkodaros priemonės ir komunikacijos kanalai plėtojant renginių organizavimo paslaugų verslą (5 ak. val.)	Pristatomos populiariausios ir efektyviausios rinkodaros priemonės ir komunikacijos kanalai renginių organizavimo paslaugų verslo plėtrai	Paskaitos, diskusijos, ekspertų metodas, praktinių situacijų analizė, vaizdo medžiagos analizė	Mokymų dalyviai gebės prezentuoti, viešinti savo paslaugas ir veiklą, identifikuojant skirtingas rinkodaros priemones bei skirtingus komunikacijos kanalus

Visa programos trukmė vienai dalyvių grupei – 40 akademinių valandų.

Mokymų dalyviai bus vertinami po kiekvienos mokymų temos:

- Renginių organizavimo paslaugų verslo specifika
- Verslo formų įvairovė, verslo formos pasirinkimo principai
- Pagrindiniai teisiniai renginių organizavimo verslo reglamentavimo aspektai
- Renginių organizavimo paslaugų verslo valdymas, planavimas
- Renginių rizikos valdymas ir jos svarba renginių organizavimo paslaugų versle
- Sisteminis darbas su klientais ir bendradarbiavimo su klientu plėtojimas
- Pagrindinės rinkodaros priemonės ir komunikacijos kanalai plėtojant renginių organizavimo paslaugų verslą.

Jiems bus pateikiamos praktinės užduotys ir skirta laiko joms atlikti mokymų metu.

Mokymų metu bus naudojama lektorių parengta mokomoji PowerPoint medžiaga, internetiniai šaltiniai ir verslo formą bei veiklą reglamentuojantys teisės aktai, pvz.: Mažųjų bendrijų įstatymas, Akcinių bendrovių įstatymas ir kiti įstatymai (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 dalyvių orientuotas mokymas bus pagrįstas praktinėmis užduotimis, kurios leis greičiau įsisavinti renginių organizavimo verslo specifiką bei šios užduotys leis susiformuoti praktiniams gebėjimams, kuriuos mokymo dalyvis galės pritaikyti realiai sprendžiant įvairias situacijas organizuojant ir planuojant savo nuosavą renginių organizavimo 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

Tema: Verslo formų įvairovė, verslo formos pasirinkimo principai (4 ak.val.).

Potemė: Verslo organizavimo formos. Individualios veiklos tipai - individuali veikla pagal pažymą arba verslo liudijimą (2 ak. val.).

Potemės tikslas - pristatyti renginių organizavimo verslo formas, individualios veiklos tipus (individuali veikla pagal pažymą ir verslo liudijimas), išskirti esminius šių verslo formų privalumus ir trūkumus bei įvertinti, kurią verslo formą pasirinkti sėkmingam verslo startui.

Uždaviniai:

- Supažindinti mokymo dalyvius su galimomis verslo formomis Lietuvoje ir šių formų pasirinkimo kriterijais;
- Pristatyti individualios veiklos tipus (individuali veikla pagal pažymą ir verslo liudijimą);
- Pateikti individualios veiklos pagal pažymą ir verslo liudijimą palyginimus;
- Išskirti esminius individualios veiklos tipų (individuali veikla pagal pažymą ir verslo liudijimą) trūkumus ir privalumus.

Šios potemės metu, mokymų dalyviams sužinos, kokią verslo formą pasirinkti sėkmingam renginių organizavimo paslaugų verslo startui. Bus pristatyta individuali veikla, kaip verslo forma dirbantiems savarankiškai. Pateikti detalūs dviejų tipų individualios veiklos (individuali veikla pagal pažymą ir verslo liudijimas) apibūdinimai. Išskirti šių verslo tipų privalumai ir trūkumai, pateiktos rekomendacijos, kurią individualios veiklos formą geriau pasirinkti atsižvelgiant į konkrečią situaciją bei Jūsų planuojamos veiklos tikslus.

Besimokantieji įtvirtins vieną iš šios mokymo programos siekiamų rezultatų - gebėjimą parinkti tinkamą verslo formą savo renginių verslui steigti. Žinos pagrindinius teisinius verslo formų reglamentavimo aspektus.

Tinkamos verslo kūrimo formos pasirinkimas – tai vienas iš svarbiausių žingsnių renginių organizavimo paslaugų verslo veiklos pradžioje. Nuo tinkamos būsimo verslo teisinės formos pasirinkimo gali priklausyti, kiek investicijų pritrauksite, kokį pelną uždirbsite, kaip sėkmingai konkuruosite rinkoje ir begalė kitų niuansų. Iš esmės, verslininkas turi apsispręsti ar jam pradžioje užtenka užsiimti individualia veikla nesteigiant įmonės, ar iš karto verta kurti tam tikros formos

juridinių asmenį.

Siekiant užtikrinti šiuos numatytus potėmės tikslus bei uždavinius, mokymų metu bus naudojami tokie mokymo metodai, kaip paskaita, verslo steigimą reglamentuojančių teisės aktų analizė, atvejo analizė, diskusijos, aptarimas. Šie metodai leis greičiau perprasti esminius verslo formų skirtumus, suprasti, kuri verslo forma tinkamiausia konkrečiu atveju. Šie naudojami mokymo metodai padės įsisavinti pagrindines renginių organizavimo paslaugų verslo steigimui būtinas žinias, kurias mokymo dalyvis galės pritaikyti realiai savo kuriamame versle bei sprendžiant įvairias situacijas organizuojant ir planuojant savo nuosavą renginių organizavimo verslą.

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

Mokymų metu bus naudojama lektoriaus parengta mokomoji PowerPoint medžiaga, internetiniai šaltiniai ir verslo formų bei tipus reglamentuojantys teisės aktai (www.e-tar.lt, www.lrs.lt).