



Priemonių rinkinys imitacinių bendrovių vadovams, dirbantiems su mišriomis suaugusiųjų grupėmis

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



*Europos Komisijos parama šio leidinio leidybai nereiškia pritarimo jo turiniui kuris atspindinčio tik autoriaus nuomonę, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už jokią čia pateiktos informacijos panaudojimą.*

## Autoriai

Marius Ignatonis  
Rima Bačiulytė  
Ilona Kojelytė-Čepurnienė  
Marijus Vaisėta  
Ramunė Vadeikytė  
Ahmet Okan Yavuz  
Ercan KÜÇÜKARSLAN  
Céu Branco  
Carlo Smaldone Villani  
Francesca Pastorino Smaldone Villani  
Pierre Troton  
Jean-Marc Hetsch

## Turinys

<b>Autoriai</b>	<b>2</b>
<b>I. Įvadas</b>	<b>4</b>
<b>II. Verslumo klausimymai</b>	<b>7</b>
<b>III. Verslumo kompetencijų tobulinimo užduotys</b>	<b>1</b>
III.1. Verslo idėja: galimybių vertinimas, paieška ir asmeninės galimybės	1
III.2. Verslo plano vystymas	9
III.3. Bendrovės įkūrimas	15
III.4. Bendrovės veikla: rinkodaros valdymas	21
III.5. Bendrovės veikla: pirkimo ir pardavimo valdymas	31
III.6. Bendrovės veikla: žmogiškųjų išteklių valdymas	37
III.7. Bendrovės veikla: finansų ir apskaitos valdymas	44
III.8. Bendrovės rezultatų apžvalga	54
<b>Priedai</b>	<b>60</b>
1 klausimynas. Verslumo įgūdžiai	60
2 klausimynas. Verslumo ketinimai	65
3 klausimynas. Verslumo tobulinimas	67
4 klausimynas. Verslumo požiūris	70
<b>IŠVADOS</b>	<b>81</b>

## I. Įvadas

Šis vadovėlis yra Erasmus+ projekto, kurį įgyvendino šis partnerių konsorciumas, rezultatas:



*Priemonių rinkinys imitacinių bendrovių (IB) vadovams, dirbantiems su mišriomis suaugusiųjų grupėmis*, skirtas supažindinti tikslinę grupę – IB vadovus, praktikų organizatorius, verslo, rinkodaros, vadybos, ekonominių dalykų mokytojus ir dėstytojus bendrojo lavinimo, profesinėse ar aukštosiose mokyklose – su IB modeliu ir mokymo užduotimis, kurias panaudos savo vadovaujamoje IB. Ši medžiaga padės dėstytojams planuoti, organizuoti ir įvertinti besimokančiųjų įgytus verslumo įgūdžius. Sukurtoje medžiagoje aprašomos užduotys (Ką daryti), būdai (Kaip daryti) ir rezultatai (Kaip įgyti verslumo įgūdžių).

*Pateikiamas instrumentų rinkinys IB vadovams, dirbantiems su mišriomis suaugusiųjų grupėmis:*

- klausimynų pavyzdžiai, kuriuos naudojant galima sužinoti, kokį lygį jau yra pasiekęs praktikantas prieš mokymą IB ir kokį lygį jis pasieks mokymo pabaigoje (asmeninis augimas).
- užduočių pavyzdžių rinkinys (pagal pasirinktus ENTRECOMP įgūdžius) ir paaiškinimai, kaip tai atlikti. Visos užduotys orientuotos į besimokančiųjų siekį įgyti šiuos įgūdžius. Užduotys formuluojamos atsižvelgiant, pirma, į optimalios mokymosi aplinkos kūrimą, antra, į tiesioginį mokymosi motyvavimą, pasinaudojant mokymosi galimybėmis; trečia – į supratimą apie verslumo įgūdžių svarbą ir optimalios žinių sistemos, skirtos besimokančiųjų verslumo

įgūdžiams tobulinti, sukūrimą. Besimokantieji bus skatinami pažvelgti į IB iš trijų skirtingų perspektyvų:

- kaip besimokantys, kai IB yra mokymosi vieta;
  - kaip IB darbuotojai, taikantys teorines žinias verslo aplinkoje;
  - būsimi verslo kūrėjai, studijuojantys imitacinio verslo modelio kūrimą ir vystymą.
- kitos naudingos priemonės, pateiktos tekste.

Šis *Priemonių rinkinys imitacinių bendrovių (IB) vadovams, dirbantiems su mišriomis suaugusiųjų grupėmis* bus prieinamas projekto partnerių svetainėse anglų, lietuvių, italų, portugalų, turkų ir prancūzų kalbomis. Juo galės naudotis kitos organizacijos už projekto konsorciumo ribų, nes bus pateikiamas internete 6 kalbomis, lengvai pritaikomas profesinėse mokyklose, verslo pamokose (užduotys, nuorodos ir pan.); metodika gali būti naudojama ir toliau tobulinama kaip praktinė priemonė suaugusiųjų įgūdžių lygio nustatymui įvairiose srityse, tokiose kaip: ekonomika, vadyba, rinkodara, verslo plėtra, žmogiškųjų išteklių valdymas, apskaita ir kt.

## Verslumo klausimymai



## II. Verslumo klausimymai

Verslumo įgūdžiai yra būtini verslo sėkmei. Įmonės, turinčios žmogiškuosius išteklius su išskirtiniais įgūdžiais, ilgiau išsilaiko rinkoje ir išnaudoja tuos įgūdžius naujoms rinkos galimybėms atrasti. Verslumas apima naujų sėkmingo verslo plėtojimo ir tobulinimo būdų ieškojimą ir išbandymą. Verslumas orientuotas į naujų galimybių versle ir informacijos paiešką, naujos įmonės rizikos ir naudos įvertinimą.

Įvairių mokslininkų nuomone, verslumo kompetencija susideda iš žinių, motyvacijos, gebėjimų ir asmeninių savybių. Taigi, jas sudaro asmeninės savybės, žinios ir įgūdžiai arba asmeninės savybės ir įgūdžiai arba asmeninės kompetencijos ir funkcinės kompetencijos. Verslumo kompetencijos apima žinias, įgūdžius ir nuostatas, po kuriomis slepiasi asmeninės savybės. Kiekviena klasifikacija teigia, kad asmeninės savybės yra verslumo kompetencijų dalis. Asmeninė verslumo kompetencija – tai savybių rinkinys, padedantis nubrėžti verslininkų požiūrį ir elgesį. Kitaip tariant, asmeninės savybės yra bruožai, dėl kurių žmonės daugiau ar mažiau gali būti verslūs.

Šiame vadove pateikiami keturi klausimynų pavyzdžiai, kuriuos IB vadovai galėtų pasiūlyti praktikantams, kad padėtų jiems nustatyti, kokių verslumo kompetencijų jie turi praktikos pradžioje ir ko nori pasiekti ateityje. Vartotojas gali pasirinkti labiausiai patinkančią anketą ir ją atsispausdinti arba perkelti į Google formas ar naudotis kitais internetinių anketų įrankiais.

Visas anketas rasite prieduose (59 psl.).

## Verzlumo kompetencijų tobulinimo užduotys





### III. Verslumo kompetencijų tobulinimo užduotys

Skyriuje pateikiami planuotų kompetencijų ugdymo užduočių pavyzdžiai. Užduočių temos apima visas IB sritis ir atspindi realios įmonės sritis ir skyrius. Tai sėkmingos patirties rinkinys, kuriuo naudojasi projekto partnerių šalių mokytojai ir dėstytojai. Kompetencijos, kurias reikia ugdyti naudojant šias užduotis, parenkamos atsižvelgiant į EntreComp verslumo kompetencijas, kad paskatintų studentus tapti verslo žmonėmis. Iš viso kurso apimtis – 200 valandų. Jį sudaro 8 temos:

1. Verslo idėja: galimybių ir savo galimybių paieška, įvertinimas.
2. Verslo plano rengimas.
3. Įmonės steigimas.
4. Bendrovės veikla: rinkodaros valdymas.
5. Bendrovės veikla: pardavimų ir pirkimų valdymas.
6. Bendrovės veikla: žmogiškųjų išteklių valdymas.
7. Bendrovės veikla: finansų ir apskaitos tvarkymas.
8. Bendrovės rezultatų apžvalga.

#### III.1. Verslo idėja: galimybių vertinimas, paieška ir asmeninės galimybės

---

Verslo idėja: savo galimybių paieška ir

įvadas ir pagrindimas

**Užduoties apžvalga:** Daugelis iš mūsų nuolat susiduria su verslo kūrimo galimybėmis. Tačiau nuspręsti, kokį sprendimą priimti, gali būti sunku. Nesvarbu, ar pradodate naują verslą, ar bandote išplėsti savo dabartinį verslą su nauja galimybe, labai svarbu žinoti, kaip tinkamai ją įvertinti. Žvelgiant į ateitį, yra keletas dalykų, į kuriuos reikia atsižvelgti sprendžiant, ar verta pasinaudoti verslo galimybe.  
**Pagrindinis tikslas:** Iširti rinką, įvertinti galimybes kurti ir plėtoti verslo idėją.

**Turinys:** Studentai atliks rinkos tyrimą, įvertins esamą tinklą, įvertins savo asmeninius gebėjimus, tikrins rinką ir valdys pinigų srautus, supras, kokie valdymo įgūdžiai yra būtini kuriant verslą.

---

Darbo organizavimas ir trukmė

Iš viso 20 valandų:  
Pagrindinio turinio ir reikalingos medžiagos paieška (6 val.)  
Nepriklausomi besimokantieji dirba su dėstytojų pagalba (11 val.)

---

	Vertinimas (3 val.)
Įranga ir ištekliai	<p>Nešiojamas ar stacionarus kompiuteris, kompiuterio pelė, spausdintuvas.</p> <p>Interneto prieiga.</p> <p>Biuro baldai: stalas, kėdės, popierius, posėdžių kambarys, darbo kambarys ar darbo erdvė.</p>
Mokymosi metodai	<p>1. Nustatykite visas (arba kiek įmanoma daugiau) galimų pristatyto verslo nuostolių rizikas. Pavyzdžiui, pirmasis projekto etapas gali užtrukti mėnesiu ilgiau nei planuota, todėl verslui bus taikomos finansinės nuobaudos ir papildomos darbo sąnaudos (individualus tyrimas).</p> <p>2. Įvertinkite nuostolių atsiradimo tikimybę. Ant popieriaus lapo arba skaičiuoklės lape pažymėkite tris stulpelius su tikimybės procentais. Pažymėkite juos 25% (maža), 50% (vidutinė) ir 75% (didelė), tada priskirkite kiekvieną galimą riziką vienai iš trijų kategorijų pagal jos įvertintą pasireiškimo tikimybę. Pavyzdžiui, jei tikimybė, kad pirmasis projekto etapas pasibaigs mėnesiu vėliau, yra mažas, įdėkite jį į stulpelį 25%. (Darbo grupė su dėstytojo pagalba).</p> <p>3. Nuspręskite, ar verslas gali patirti nuostolius ir ar verta rizikuoti. Iš viso projekto gautų pajamų atimkite galimus nuostolius. Pavyzdžiui, projektas yra naudingas verslui, nes fiskalinių metų pabaigoje gaunamas 50 000 eurų pelnas, atėmus įmonės 6 000 eurų nuostolius fiskalinių metų pabaigoje, jei pirmasis etapas nebus užbaigtas laiku. (Idėjos įvertinimas)</p> <p>4. Sugalvokite būdą, kaip sumažinti arba pašalinti riziką. Pavyzdyje sumažinkite arba pašalinkite 6 000 eurų nuostolių (dėl baudų ir padidėjusių darbo sąnaudų) riziką, atsiradusią dėl uždelsto termino, įtraukiant daugiau darbo jėgos iš pat pradžių, kad užtikrinti termino laikymosi arba derantis dėl termino perkėlimo ir pirmojo etapo pratęsimo iki mėnesio pabaigos. (Sprendimų priėmimo procesas)</p>
Mokymosi tikslas/ai	<p>1 TIKSLAS: Suprasti, koks yra rinkos dydis ir ar verta į ją patekti, ar ne.</p> <p>2 TIKSLAS: Žinoti ir suprasti, ar yra kokių nors naudingų santykių, dėl kurių vertėtų pradėti naują verslą.</p> <p>3 TIKSLAS: Suprasti asmeninį gebėjimą tikrinti rinką ir valdyti pinigų srautus.</p> <p>4 TIKSLAS: Suprasti, kokie valdymo įgūdžiai yra būtini kuriant verslą.</p>
Rezultatai įgytos kompetencijos.	<p>ir Ištekliai:</p> <p>Finansinis raštingumas.</p> <p>Į veiksmą orientuotas mokymasis:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mokymasis per patirtį.</li> <li>• Darbas su kitais žmonėmis.</li> <li>• Planavimas ir valdymas.</li> </ul>

Gairės vadovams TIKSLUI pasiekti	1	IB Vienas iš svarbiausių veiksnių vertinant verslo galimybes yra rinkos dydis. Atlikite nedidelį rinkos tyrimą. Išsiaiškinkite, ar yra galimybių rinka ir kokio dydžio yra ta rinka. Prieš pradėdami verslą, turite būti tikri, kad paklausa yra. Jums nereikia tirti didžiulę rinką, bet padeda, kai turite supratimą apie rinką. Be to, gali padėti žinojimas, kokia yra rinka ir kokia tikimybė, kad pirkėjai mokės už tai, kas parduodama. Paprašykite mokinių atlikti nedidelį rinkos tyrimą ir išsiaiškinti, ar toje vietoje yra naujo verslo paklausa. <a href="https://www.b2binternational.com/what-we-do/markets/market-sizing-research/">https://www.b2binternational.com/what-we-do/markets/market-sizing-research/</a>
Gairės vadovams TIKSLUI pasiekti	2	IB Ar verslo galimybė atsiranda kartu su kai kuriais verslo santykiais? Pavyzdžiui, ar turite tokių asmeninių verslo ryšių, kurie padėtų įvertinti verslo galimybę? Jei žinote ką nors, kas turi techninį potencialą, tai galėtų jums padėti išspręsti tam tikrus verslo kūrimo galimybės klausimus. Kokie jūsų santykiai su potencialiais investuotojais ar klientais? Turint daugiau verslo ryšių, tikėtina, kad galimybė sukurti verslą bus sklandesnė.  <a href="https://www.superoffice.com/blog/business-relationships/">https://www.superoffice.com/blog/business-relationships/</a>
Gairės vadovams TIKSLUI pasiekti	3	IB Toliau reikia pažvelgti į gebėjimą valdyti pinigų srautus. Ar yra skirtas pradinis verslo finansavimas? Kokie yra būdai kiekvieną mėnesį finansuoti verslą? Išsiaiškinkite, kaip bus valdomi pinigų srautai ir peržiūrėkite verslo planą. Turite įsitikinti, kad verslas išsilaikys tam tikrą laiką.  <a href="https://www.inc.com/encyclopedia/cashflow.html">https://www.inc.com/encyclopedia/cashflow.html</a>
Gairės vadovams TIKSLUI pasiekti	4	IB Kokie yra dalyvaujančių asmenų įgūdžiai? Jei vertinate savo verslo galimybes, turite būti sąžiningi eidami prie derybų stalo. Ieškodami verslo galimybės investuoti arba plėstis, pažiūrėkite į valdymo aparatą. Kokius įgūdžius turi vadovai? Ar jie tinkami ir kūrybingi? Ar pasitikite vadovų kompetencija, kad verslo galimybė būtų sėkminga?  <a href="https://www.smallbusiness.wa.gov.au/business-advice/starting-your-business/business-skills">https://www.smallbusiness.wa.gov.au/business-advice/starting-your-business/business-skills</a>
Kompetencijos aprašymo įvertinimas		<p>Kaip įvertinti savo verslo idėją?</p> <p>Savianalizė</p> <p>Prieš pradėdami tyrinėti savo idėjos įgyvendinamumą ir rinką, į kurią planuojate patekti, įvertinkite savo talentus, norus ir tikslus. Apsvarstykite savo norą rizikuoti, taip pat laiko ir energijos kiekį, kurio prireiks, kad verslas būtų sėkmingas. Taip pat peržiūrėkite savo finansinius, personalo ir rinkodaros įgūdžius, kad įsitikintumėte, jog turite reikiamų žinių, kad jūsų nauja įmonė būtų sėkminga.</p> <p>Finansiniai komponentai</p>

---

Sužinoję apie investicijas, reikalingas esamam verslui ar franšizei įsigyti arba pradines išlaidas, kurių prireiks verslo pradžiai, įvertinkite savo finansinius išteklius. Dalis finansinio įvertinimo apima asmeninių santaupų sumą, kurią galite pridėti prie pradinės investicijos. Bankai paprastai reikalauja, kad verslininkai pateiktų dalį savo investicijų tam, kad parodytų sąžiningumą ir norą derėtis su skolintoju. Vertindami savo sėkmės galimybes, įvertinkite pardavėjo, investuotojų ir skolintojų teikiamą finansavimą.

#### Rinkos tyrimai

Norėdami gerai suprasti, į ką įsitraukiate, atlikite išsamų rinkos tyrimo projektą, kad nustatytumėte savo verslo pagrįstumą. Be tendencijų ir dabartinių klientų pirkimo modelių statistikos rinkimo, turite žinoti, kas yra jūsų klientai, kur jie yra ir kokia konkurencija jūsų vietovėje. Apsvarstykite rinkos tyrimą kaip pirmuosius galimybių analizės žingsnius, kurie padės tiksliai suprasti, kaip parduosite produktus ar paslaugas konkrečiai rinkai.

#### Rizikos vertinimas

Išsamus verslo galimybių įvertinimas apima rizikos įvertinimą. Sąžiningas galimos rizikos, būdingos naujam verslui, įvertinimas gali padėti pasiruošti galimoms problemoms ir nuspręsti, ar verta investuoti. Išsami informacija, kurią turite apsvarstyti rizikos vertinimo procese, apima veiksnius, galinčius neigiamai paveikti jūsų verslą, pvz., bendrą ekonomikos būklę, aplinkos būklę ir kaitą ir jūsų konkurentų konkurencingumą. Taip pat reikėtų įsivertinti savo sveikatą, jums prieinamą kredito lygį ir darbuotojų, kuriuos turėsite pasamdyti, kad galėtumėte efektyviai valdyti verslą, skaičių ir tipą.

#### Rėmimas

Galiausiai įvertinkite, kiek paramos tikėtis gauti iš savo šeimos ir bendruomenės. Pradiniame naujo verslo atidarymo etape greičiausiai praleisite be galo daug laiko, o tai gali turėti įtakos jūsų šeimos santykiams. Galimybių įvertinimas reikalauja profesinių ir asmeninių pasvarstymų. Kurį laiką gali tekti apriboti išorinius pomėgius ir įsipareigojimus. Požiūriai ir kultūrinės nuostatos jūsų bendruomenėje gali turėti įtakos jūsų gebėjimui plėsti ir išlaikyti verslą. Įvertinkite savo padėtį visose šiose srityse, kad įsitikintumėte, jog gausite reikiamą paramą.

---

Vertinimo  
priemonių  
pavyzdžiai

Kai kurie pasiūlyti naudingi punktai vertinimui

#### Diskontuotas Pinigų Srautas (DPS)

Diskontuotas pinigų srautas yra verslo galimybių vertinimo metodas, labiau tinkantis investiciniams projektams, pvz., nekilnojamojo turto plėtrai. Metodas naudoja pinigų laiko vertę, kuri dažnai nustatoma pagal dabartinę vyriausybės obligacijų pajamingumą, kad būtų galima apskaičiuoti būsimų pinigų srautų rinkinio dabartinę vertę. Tiksliau, norėdami rasti diskontuotą dabartinę vertę, diskontuokite grynyųjų pinigų srautą per pirmąjį laikotarpį pirmaisiais metais, padalydami pinigų srautą pirmaisiais metais iš pinigų laiko vertės plus 1.

---

---

Raskite diskontuotą pinigų srautą antrajame periode, padalydami antrojo laikotarpio pinigų srautą iš pinigų laiko vertės plius 1, pakeltą kvadratu. Trečiojo laikotarpio pinigų srautą padalinkite iš pinigų laiko vertės plius 1, pakeltą kubu ir pan. Sudėjus visus diskontuotus pinigų srautus per kiekvieną laikotarpį gaunama diskontuota dabartinė verslo projekto vertė. Tada palyginkite visų galimų verslo galimybių DPS. Galimybė su didžiausiu DPS yra pelningiausia investicija.

Pavyzdys: nekilnojamojo turto projektas

Apsvarstykite investicinį nekilnojamojo turto projektą, kurio statyba kainuoja 100 000 eurų. Dabartinis JAV vyriausybės obligacijų pajamingumas yra 3 proc. Pridedate 1, kad gautumėte 4 procentų pinigų laiko vertę. Skaičiuojate, kad per pirmuosius ketverius metus plėtra atneš 20 000, 30 000, 30 000 ir 40 000 eurų nuomos mokesčio. Pavertus 4 procentus į dešimtainį skaičių ir pridėjus 1, gaunama 1,04. Padalijus neigiamą 100 000 € iš 1,04, pirmaisiais metais gaunamas neigiamas 96 153,85 € DPS. Padalijus 20 000 € iš  $1,04^2$ , antraisiais metais DPS bus 18 491,12 €. Padalijus 30 000 € iš  $1,04^3$ , trečiaisiais metais DPS bus 26 669,89 €. Padalijus 30 000 EUR iš  $1,04^4$  gaunamas 25 644,13 EUR DPS, o 40 000 EUR padalijus iš  $1,04^5$  gaunamas DPS.

32 877,08 €. Sudėjus visus DPS per kiekvieną laikotarpį gaunama 7 528,37 EUR diskontuota dabartinė vertė per pirmuosius penkerius metus. Palyginę su diskontuota kito projekto dabartine verte, pamatysite, kad investicinis nekilnojamojo turto projektas yra jūsų perspektyviausias verslo pasirinkimas.

Verslumo vertinimas.

Jei esate verslininkas ir svarstote apie naują verslą, kuris neapima investicinių projektų, jūsų verslo galimybių vertinimas yra šiek tiek sudėtingesnis ir visiškai priklauso nuo naujos įmonės pobūdžio. Konkretūs aspektai, į kuriuos reikia atsižvelgti, apima konkurenciją, vietą, verslo pradžios išlaidas, verslo valdymo išlaidas, dabartinę jūsų produktų rinką ir finansavimo šaltinius. Kai maža šeima priklausanti savitarnos parduotuvė turi nerimauti dėl naujų konkurentų persikėlimo į jūsų rajoną, tuo tarpu internetinė įmonė turi labiau rūpintis rinkodara ir paieškos sistemos būkle. Nors įdarbinimo konsultacinės įmonės pradinės išlaidos gali būti nedidelės, jos klestės tik tuomet, jei vadovas turės gerą verslo ryšių tinklą. Arba sėkminga automobilių įmonė turės dideles pradines išlaidas, bet bus gerai įsitvirtinusi žaliavų tiekimo grandinėje.

Pavyzdys: Vadybos konsultacijos

Paimkite, pavyzdžiui, valdymo konsultavimo įmonę. Mažai įmonei prireiks tik nedidelio finansinio kapitalo atsargoms ir mašinoms įsigyti, nes valdymo konsultacijos daugiausia susiję su biuro veikla. Tačiau jums reikės daugybės aukšto lygio talentų turinčių darbuotojų. Šie žmonės sudarys įmonei dideles išlaidas atlyginimų forma. Be to, jūs turėtumėte turėti didelį profesionalų įmonių savininkų tinklą, kurie galėtų pasinaudoti jūsų valdymo konsultavimo patirtimi. Jūsų galimybės užsidirbti priklauso nuo jūsų sugebėjimo pritraukti klientus. Todėl pagrindinė kliūtis valdymo konsultacijų agentūrai yra potencialių klientų paieška prieš pradėdant kurti verslą.

---

	<p>Pavyzdys: Žaislinių meškiukų fabrikas</p> <p>Priešingai nei vadybos konsultacijų agentūra, meškiukų fabrikas yra reiklus kapitalui, nes jums reikia mašinų, kad galėtumėte efektyviai panaudoti laiką ir išteklius. Priešingai nei verslo tinklai ir žmonių talentai, jūsų raktas į sėkmę yra rasti tinkamo tipo mašinas už konkurencingą kainą ir atsidurti idealioje tiekimo grandinės tinklo vietoje. Pastarasis suteikia medžiagų sąnaudų pranašumus. Ekonomiškai efektyvi darbo jėga dar labiau sumažina gamybos sąnaudas. Geras pardavimo išmanymas padeda jums pateikti savo gaminius į parduotuves.</p>
Orientaciniai klausimai	<p>Ar jūsų idėja atitinka poreikį?</p> <p>Ar produktas ar paslauga atitinka jūsų gyvenimo tikslus?</p> <p>Kaip šio verslo pradžia paveiks jūsų gyvenimą?</p> <p>Ar turite galimybių tas idėjas įgyvendinti?</p> <p>Kuo išskirtinis jūsų verslo sprendimas?</p> <p>Ar patikrinote riziką pradėdami naują veiklą potencialiame versle?</p> <p>Ar šiuo metu turite daug konkurentų ar esate pirmasis?</p> <p>Ar manote, kad turite vietinę ar tarptautinę rinką?</p> <p>Ar manote, kad savo verslą pristatysite atidarydami parduotuvę, biurą arba internetu?</p> <p>Ar galvojate apie darbo jėgą, kurios jums reikia norint atidaryti verslą panaudojant kuo mažiau jėgų ir pinigų?</p> <p>Ar pagalvojote, kaip greitai konkurentai gali nukopijuoti jūsų idėją?</p> <p>Ar norint pradėti savo verslą reikia turėti didelį kapitalą?</p> <p>Ar esate pasirengęs pradėti verslą vienas ar jums reikia partnerių, kurie pasidalintų kapitalu ir rizika?</p>
Atsiliepimų rinkinys	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Nustatykite, kiek problema buvo teisingai nustatyta ir apibrėžta. Apsvarstykite, ar problema buvo suformuluota taip, kad būtų galima nustatyti daugybę skirtingų galimų pagrindinių priežasčių. Pavyzdžiui, problemos apibrėžimas „pardavimų sumažėjimas“ padeda nustatyti daugybę pagrindinių priežasčių, įskaitant konkurentų skaičiaus padidėjimą, poreikį padidinti reklamą ir tinkamo pardavimų personalo mokymo trūkumą.</li><li>2. Nustatykite, ar pagrindinė problema buvo nustatyta teisingai. Apsvarstykite, ar nustačius buvo sprendžiama pagrindinė problema, o ne pagrindinės problemos simptomai. Pavyzdžiui, jei pagrindinė problema yra produkto kokybė, o simptomai yra sumažėjęs pardavimas, papildomų pardavimo įrankių sprendimas bus neveiksmingas sprendžiant pagrindinę problemą.</li><li>3. Peržiūrėkite projekto duomenis, kad nustatytumėte, ar priimant sprendimą buvo atsižvelgta į svarbius faktus. Atsižvelkite į duomenų šaltinių patikimumą ir surinktų duomenų išsamumą.</li><li>4. Įvertinkite panaudotus išteklius, kad nustatytumėte tinkamą sprendimą. Sužinokite, ar pagrindiniai darbuotojai buvo atrinkti pagal kompetenciją, o ne pagal pareigas. Nustatykite, ar buvo nustatytas tinkamas projekto rėmėjas, ar dalyvavo atitinkamos suinteresuotosios šalys ir ar buvo pasitelkti trečiųjų šalių ekspertai, jei vidinis personalas neturėjo</li></ol>

---

atitinkamų žinių.

5. Peržiūrėkite sutartą sprendimą, kad įvertintumėte jo įgyvendinamumą. Nustatykite, kad pasirinktas sprendimas buvo „geriausias klasėje“, atsižvelgiant į kitas galimas alternatyvas. Apsvarstykite, ar buvo įvertintas pakankamas sprendimų skaičius, kad būtų sukurtas kokybiškas sprendimas.
  6. Apsvarstykite, ar galimiems sprendimams buvo nustatytas tinkamas prioritetas. Pavyzdžiui, nustatykite, ar sprendimas buvo pasirinktas tik pagal jo įgyvendinimo laiką arba kainą.
  7. Sužinokite, ar pasirinkimų rinkinys buvo teisingai įvertintas. Nustatykite, ar sprendimų priėmimo procese buvo konsultuojamasi su ekspertais ir ar buvo visiškai ir teisingai įvertinti alternatyvių sprendimų privalumai ar trūkumai.
  8. Nustatykite, ar sprendimų priėmimo procesas padėjo greitai nustatyti tinkamą sprendimą. Įvertinkite tarpinius sprendimų priėmimo terminus ir apvarstykite veiklos išlaidas, kurios atsirado dėl proceso vėlavimo.
  9. Apsvarstykite projekto atsakomybę. Išsiaiškinkite, ar atitinkamiems asmenims buvo pavesta atlikti tam tikrus sprendimo elementus.
  10. Įvertinkite sprendimui nustatytas sėkmės priemones. Sužinokite, ar sprendimas buvo sėkmingai įgyvendintas per nustatytą laiką ir pagal planą, ir ar jis išsprendė problemą be nenumatytų šalutinių poveikių.
-

## Verslo plano vystymas





## III.2. Verslo plano vystymas

Verslo plano vystymas	
Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga:</b> Verslo planas yra dokumentas, kuriame nustatote savo tikslus ir žingsnius bei laiką, per kurį turite pasiekti šiuos tikslus. Verslo plano parengimas, kuris yra vienas iš svarbiausių žingsnių pradedant verslą, vaidina gyvybiškai svarbų vaidmenį siekiant geriausių rezultatų efektyviausiai naudojant ribotus išteklius.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> išplėtoti verslo idėją marketingo požiūriu ir parengti verslo planą.</p> <p><b>Turinys:</b> Studentai išnagrinės gero ir naudingo verslo plano rengimo detales ir parengs savo verslo planą.</p>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>Iš viso 25 valandos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informacijos rinkimas poreikių analizei (6 val.)</li> <li>• Duomenų tvarkymas pagal verslo idėją (6 val.)</li> <li>• Verslo plano dokumentacija (10 val.)</li> <li>• Vertinimo procesas (3 val.)</li> </ul>
Įranga ir ištekliai	Techninė ir programinė įranga, naudojama su informacijos ir komunikacijos technologijų (IKT) ir 2.0 žiniatinklio įrankių pagalba.
Mokymosi metodai	<p>Rekomenduojamos literatūros ir interneto išteklių studijavimas;</p> <p>Pokalbis-diskusija-grupinė diskusija;</p> <p>Demonstracija;</p> <p>Projektinis mokymasis;</p> <p>Atvejo tyrimai;</p> <p>Protų šturmas;</p> <p>Įsivertinimas;</p> <p>Kolegų vertinimas.</p>
Mokymosi tikslas/ai	<p>1 TIKSLAS: Verslo idėjos kūrimas marketingo požiūriu</p> <p>2 TIKSLAS: SSGG analizė</p> <p>3 TIKSLAS: Laiko, finansinių ir rinkodaros strategijų planavimas</p> <p>4 TIKSLAS: Reikalinga dokumentacija</p>
Rezultatai ir įgytos kompetencijos.	<p>Idėjos ir galimybės:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Idėjų vertinimas;</li> <li>• Vizija;</li> <li>• Finansinis ir ekonominis raštingumas;</li> <li>• Iniciatyvos ėmimasis;</li> <li>• Planavimas ir valdymas.</li> </ul>
Rekomendacijos vadovams (Verslo kūrimas)	<p>Pateikite pristatymą apie esminį vaidmenį formuojant verslo idėją, kuri būtų įgyvendinama ir tinkama verslo planui.</p> <p>Leiskite kiekvienam greitai ir aiškiai paaiškinti savo verslo idėjas.</p> <p>Paprašykite studentų iširti panašias idėjas ir palyginti su jų sugeneruotomis idėjomis.</p> <p>Veskite diskusiją apie verslo idėjos struktūrą, įgyvendinamumą, kūrybiškumą ir kt.</p> <p>Paprašykite besimokančiųjų iširti, kaip pirmiausia atsirado verslo idėjos, kurios buvo labai sėkmingos toje verslo srityje.</p>

		Pademonstruokite jiems žinomų verslininkų sėkmės istorijas (nuo jų verslo pradžios).
Rekomendacijos vadovams TIKSLUI (SSGG analizė)	2	<p>Pateikite pristatymą apie SSGG analizės svarbą. Išsamiai paaiškinkite savo pristatymą, nurodydami SSGG privalumus ir galimus nuostolius, kurie gali atsirasti, jei šios analizės nebūtų.</p> <p>Veskite diskusiją apie kiekvieną elementą.</p> <p>Parodykite jiems geros struktūros pavyzdį, kad pabrėžtumėte pagrindinius dalykus.</p> <p>Paprašykite studentų atlikti pavyzdinę analizę naudojant realaus gyvenimo pavyzdžius. Po to paprašykite jų atlikti tą pačią analizę savo verslo plane.</p> <p>Paaiškinkite SSGG analizės poveikį verslo ateičiai.</p>
Rekomendacijos vadovams TIKSLUI (laiko planavimas, finansų ir rinkodaros strategijos)	3	<p>Pateikite pristatymą apie svarbiausius efektyvaus visų rūšių išteklių naudojimo aspektus. Planuodami pabrėžkite realybės svarbą.</p> <p>Vykdykite diskusiją apie trumpalaikius, vidutinės trukmės ir ilgalaikius tikslus.</p> <p>Skatinkite studentus naudoti realaus rinkodaros pasaulio skaičius.</p> <p>Paprašykite jų ištirti teisinius procesus ir atlikti administracinius (popierinius) darbus.</p> <p>Organizuokite vizitus į Pramonės, prekybos ir amatų rūmus, į verslo įmones, pas sėkmingus verslininkus norėdami labiau detalizuoti planą.</p>
Rekomendacijos vadovams TIKSLUI (efektyvūs dokumentai)	4	<p>Pateikite privalomas verslo plano dalis ir iš pavyzdžio parodykite, kaip jas užpildyti.</p> <p>Ypač pabrėžkite pagrindinių planavimo momentų santrauką, įmonės aprašymą, rinkodaros tyrimų rezultatus, finansinę strategiją, terminus.</p> <p>Praveskite diskusiją apie efektyviausią verslo plano pristatymo ir įgyvendinimo būdą.</p>
Kompetencijos aprašymo įvertinimas		Rinkos situacija, preciziškas tikslų nustatymas, laiko ir finansų valdymas.
Vertinimo įrankių pavyzdžiai		<p>Pagrindinių verslo plano dalių valdymo momentai:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ar paaiškinamas pagrindinis verslo plano tikslas?</li> <li>• Ar buvo nurodyti produktai/paslaugos, kuriuos verslininkas siekia pasiūlyti ir jų tobulinimo galimybės?</li> <li>• Ar verslo plano santrauka yra glausta, apimanti visą tikslą ir įtikinanti vertintoją, kad verslo planas yra gerai parengtas?</li> <li>• Ar yra minimi trumpalaikiai ir ilgalaikiai įmonės tikslai, jos sukurtos strategijos šiems tikslams pasiekti ir konkurencijos analizė?</li> <li>• Ar buvo analizuojami su tiksliniais klientais ir rinkomis susijusių produktų/paslaugų pokyčiai (socialiniai, ekonominiai, politiniai ir technologiniai) ir tendencijos?</li> </ul> <p>Savęs įsivertinimo įrankiai pagal tiesinį mastelį.</p>

Orientaciniai klausimai	Koks yra pagrindinis verslo plano rengimo tikslas? Kurios jūsų plano dalys yra esminės? Kaip rasti tikrų ir naudingų duomenų? Kokie yra jūsų plano prioritetai? Ar turite B planą? Ar jūsų planas atitinka verslo poreikius? Ar į jūsų planą įtrauktas darbuotojų vaidmuo? Ar jūsų planas įgyvendinamas realiame pasaulyje? Kaip organizuojate teisinius procesus? Kaip jūs nustatote savo tikslų tipą laiko atžvilgiu? Kokios yra silpniausios ir stipriausios jūsų plano vietos? Kaip padengiate rizikos valdymą? Ar finansinės dalys yra pakankamai aiškios ir išsamios? Ar jūsų planas trumpas, bet gali apimti visą reikalingą informaciją? Kokiais būdais, jūsų nuomone, reklamuoti savo verslą? Ar jūsų planas atitinka jūsų verslo idėją? Ar manote, kad jūsų planas yra novatoriškas ar tradicinis?
Atsiliepimų rinkinys	IKT priemonės yra labai puikios ir padeda išlaikyti aukštą mokymosi lygį. Kiekviename žingsnyje galite pasinaudoti žiniatinklio 2.0 (web 2.0) įrankiais.

### TEMA: Verslo plano vystymas

Pavadinimas	Formatas	Aprašymas	Nuoroda:	Kalba
Parašyti savo verslo planą	Straipsnis	Jūsų verslo planas yra jūsų verslo pagrindas. Išmokite greitai ir efektyviai parašyti verslo planą pagal verslo plano šabloną	<a href="https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan">https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan</a>	Anglų
Tikras planas	Žiniatinklio įrankis	Šis žiniatinklio įrankis padeda verslininkams parašyti verslo planą, užsitikrinti finansavimą ir gauti patarimus, padedančius pasiekti savo tikslus. Jis turi bandomąją versiją, kad sužinoti, kaip galima pasinaudoti šiuo įrankiu.	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=i1b0_UdeOTI">https://www.youtube.com/watch?v=i1b0_UdeOTI</a>	Anglų
11 pavyzdinio verslo plano elementų, kuriuos turite žinoti	Vaizdo įrašas	Pristatome 11 pavyzdinio verslo plano elementų smulkaus verslo savininkams. Nesulauksite sėkmės nežinanodami įvairių smulkaus verslo plano elementų. Verslo planas yra raktas į sėkmę bet kuriame versle ir bet kurioje pramonės	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=i1b0_UdeOTI">https://www.youtube.com/watch?v=i1b0_UdeOTI</a>	Anglų

			<p>šakoje. Taigi, jei vykdate verslą, neturėdami sėkmingo verslo plano, einate į didelę nesėkmę. Jūs taip pat sugaišite savo laiką. Na, o verslo planų pavyzdžiai ir jų struktūra padeda nustatyti geriausius verslo plano elementus ir tinkamas idėjas.</p>	
<p>Kaip parašyti savo verslo planą pradžiai</p>	<p>Vaizdo įrašas</p>	<p>9 būtini verslo plano rašymo žingsniai, norint parašyti verslo planą savo įmonei ar tarnybai.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 veiksmas – apibrėžkite savo viziją</li> <li>2 veiksmas – nustatykite savo asmeninius tikslus ir verslo tikslus</li> <li>3 veiksmas – apibrėžkite savo unikalų pardavimo pasiūlymą</li> <li>4 žingsnis – pažinkite savo rinką</li> <li>5 žingsnis – pažinkite savo klientą</li> <li>6 veiksmas – išstirkite savo verslo paklausą</li> <li>7 veiksmas – nustatykite rinkodaros tikslus</li> <li>8 žingsnis – apibrėžkite rinkodaros strategiją</li> <li>9 žingsnis – imkitės veiksmų!</li> </ol> <p>Visi šie žingsniai yra labai svarbūs, kai rašote verslo planą savo verslo pradžiai.</p>	<p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=Fqch5OrUPvA">https://www.youtube.com/watch?v=Fqch5OrUPvA</a></p>	<p>Anglų</p>
<p>Verslo rengimo vadovas</p>	<p>Vadovėlis</p>	<p>Šio verslo plano rengimo vadovo tikslas – užtikrinti, kad šis planas būtų parengtas tiksliai ir išsamiai, nurodant punktus, į kuriuos reikia atsižvelgti rengiant verslo planą, teikiant paraiškas Žemės ūkio ir kaimo plėtros paramos institucijai.</p>	<p><a href="https://www.tkd.gov.tr/Content/File/BasvuruFiles/BasvuruPaketihazirlamaDokumanlari/IsPlaniHazirlamaRehberi/IsPlaniHazirlamaRehberi.pdf">https://www.tkd.gov.tr/Content/File/BasvuruFiles/BasvuruPaketihazirlamaDokumanlari/IsPlaniHazirlamaRehberi/IsPlaniHazirlamaRehberi.pdf</a></p>	<p>Turkų</p>
<p>Sėkmingo verslo plano rengimo vadovas. Kas yra verslo planas?</p>	<p>Vadovėlis</p>	<p>Kodėl verslo planas yra gyvybiškai svarbus? Kas turėtų/neturėtų būti jo tekste? Kokie žingsniai? Šis dokumentas atsako į visus klausimus, paremtas vaizdiniais duomenimis.</p>	<p><a href="https://www.tobb.org.tr/TOBBGencGirisimcilerKurulu/SiteAssets/Sayfalar/EgitimSunu/Ba%C5%9Far%C4%B1%C4%B1%20bir%20i%C5%9F%20plan%C4%B1%20haz%C4%B1rlama%20klavuzu.pdf">https://www.tobb.org.tr/TOBBGencGirisimcilerKurulu/SiteAssets/Sayfalar/EgitimSunu/Ba%C5%9Far%C4%B1%C4%B1%20bir%20i%C5%9F%20plan%C4%B1%20haz%C4%B1rlama%20klavuzu.pdf</a></p>	<p>Turkų</p>

---

KOSGEB Verslo planas 2021 m.	Vadovėlis+ Simuliaciniai puslapiai	KOSGEB verslo plano 2021 m. pavyzdžio puslapyje vaizdo įrašų parodėme, kaip parengti verslumo projektą. Tačiau, kad galėtumėte sukurti savo projektą, suteikėme jums galimybę atsisiųsti jį Word formatu su tuščiu PDF failu. Tokiu būdu galėsite nesunkiai kurti verslo plano etapus. Taip pat įtraukėme įmones, kurios rengia patikimiausius KOSGEB verslo planų projektus.	<a href="https://www.kosgeb-krediler.com/kosgeb-is-plani-ornegi/">https://www.kosgeb-krediler.com/kosgeb-is-plani-ornegi/</a>	Turkų
Žaidimas, kuris dingsta su juokingiausiu verslo planu pasaulyje!	Vaizdo įrašas	Kartais į pasaulį tenka pažvelgti pro skirtingus langus. Gali būti naudinga peržiūrėti pavyzdžius, kaip atrodo geras verslo planas. Tačiau kartais reikia išnagrinėti, kaip atrodo blogas verslo planas. Šis vaizdo įrašas pateikia kitokį požiūrį į tai, kaip prastas planas pakeitė situaciją.	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=MSyVTqsZkVA">https://www.youtube.com/watch?v=MSyVTqsZkVA</a>	

---

## Bendrovės įkūrimas



### III.3. Bendrovės įkūrimas

Bendrovės kūrimas	
Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga:</b> suprasti verslo teisinių struktūrų sąvokas ir verslo nuosavybės bei planavimo pasekmes, akcentuojant verslo struktūros tipus, mokesčių pasekmes, atitiktis įsipareigojimus ir teisinius elementus.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> išnagrinėti kiekvieno verslo tipo ir struktūros privalumus ir trūkumus ir išsiaiškinti, kuris iš jų, studento nuomone, geriausiai tinka jo verslo idėjai, be to, pateikti veiksmus, kurių reikia norint užregistruoti savo verslą internetu.</p> <p><b>Turinys:</b> verslo teisinių struktūrų palyginimas; verslo struktūros pasirinkimas; verslo teisinių struktūrų mokestinės pasekmės; teisiniai samdymo duomenys – sutarčių sudarymo taisyklės/reglamentai ir verslo registracija internetu</p>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>Iš viso: 25 valandos, kurios paskirstytos taip:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-10 val tiesioginis kontaktas su dėstytojais/IB vadovais;</li> <li>-15 val individualus ir (arba) grupinis darbas, į kurį įeina konsultacijos su dėstytojais/IB vadovais (pagal poreikį).</li> </ul>
Įranga ir išteklių	Kompiuteris, internetas, vadovėliai ir kita.
Mokymosi metodai	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Rekomenduojamos literatūros ir interneto išteklių studijavimas;</li> <li>-Pokalbiai ir diskusijos remiantis literatūra ir interneto šaltiniais su mokytoju/dėstytoju;</li> <li>-Sprendimų priėmimas remiantis pokalbio ir diskusijos su dėstytoju/tutoriumi rezultatais;</li> <li>-Individualus ir grupinis darbas;</li> <li>-Pristatymo įvertinimas.</li> </ul>
Mokymosi tikslas/tikslai	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nustatyti verslo nuosavybės struktūrų tipus ir būtinus veiksnius</li> <li>2. Nustatyti geriausią teisinę tam tikros verslo idėjos struktūrą</li> <li>3. Suprasti mokesčių reikalavimus skirtingoms teisinėms struktūroms</li> <li>4. Nustatyti teisinius dokumentus, reikalingus samdant darbuotojus</li> <li>5. Nurodyti veiksmus ir dokumentus, kurių reikia norint įregistruoti verslą internetu</li> </ol>
Rezultatai ir įgytos kompetencijos. Prisijungimas prie Entrecomp – verslumo kompetencijos	<p>Idėjos ir galimybės:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vizija;</li> <li>2. Idėjų vertinimas;</li> <li>2. Etiškas ir tvarus mąstymas.</li> </ol> <p>Išteklių:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Išteklių telkimas;</li> <li>2. Finansinis ir ekonominis raštingumas;</li> <li>3. Kitų resursų telkimas.</li> </ol> <p>Į veiksmą orientuotas mokymas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inicatyva;</li> <li>2. Planavimas ir valdymas;</li> <li>3. Susidorojimas su netikrumu, dviprasmiškumu ir rizika.</li> </ol>

Rekomendacijos vadovams, taikomos nuo 1 iki 2 TIKSLO	<p>Pateikite pristatymą apie skirtingus verslo nuosavybės struktūrų tipus ir veiksnius, kurie reikalingi renkantis verslo teisinę struktūrą. Pateikite studentams vadovą, kuriame būtų apibrėžimai, pratimai ir siūloma bibliografija / nuorodos (literatūra ir interneto šaltiniai).</p> <p>Paprašykite studentų nustatyti, kokia verslo struktūra, jų nuomone, yra geriausia jiems, ir formavimo taisyklės, kurių reikės verslui, be to, nustatyti kitus veiksnius, kurie gali būti svarbūs.</p> <p>Šios užduoties pabaigoje studentai turėtų sugebėti pagrįsti, koks verslo nuosavybės tipas, jų nuomone, yra geriausias jų verslo idėjai, ir kokią organizacijos formą jie naudos.</p>
Rekomendacijos vadovams, taikomos nuo 3 iki 4 TIKSLO	<p>Pateikite pristatymą apie mokesčių reikalavimus skirtingoms teisinėms struktūroms ir teisinius dokumentus, reikalingus samdant darbuotojus. Be to, pateikite studentams vadovą, kuriame pateikiami apibrėžimai, paaiškinami reikalavimai ir apribojimai, siūloma bibliografija ir nuorodos (literatūra ir interneto šaltiniai).</p> <p>Paprašykite mokinių nustatyti savo verslo struktūros mokesčių pranašumus ir trūkumus, mokesčių formų tipus, kuriuos jie turės pateikti, be teisinių dokumentų, kurių reikia, jei jie nuspręstų samdyti darbuotojus.</p> <p>Šios užduoties pabaigoje studentai turėtų suprasti mokesčių pasekmes jų verslo struktūrai, reikalingas mokesčių formas ir nustatyti teisinius dokumentus, kurių reikia, jei jie samdo darbuotojus.</p>
Rekomendacijos vadovams, taikomos 5 TIKSLUI	<p>Pateikite pristatymą, kuriame nurodykite oficialias verslo registravimo svetaines, reikalingus teisinius dokumentus ir registracijos išlaidas.</p> <p>Pabaigoje studentai turėtų sugebėti nustatyti veiksmus ir dokumentus, kurių reikia norint įregistruoti savo verslą internetu.</p>
Kompetencijos aprašymo įvertinimas	<p>Nuolatinis vertinimas stebint ir vertinant skersinį portfelį, siekiant nustatyti studentų verslo teisinės struktūros pasirinkimą (nuosavybę ir atsakomybę); mokesčių pasekmės ir oficialios formos, teisiniai personalo samdymo dokumentai (jei reikia) ir nuoseklus įmonės registracijos internetu vadovas, į kurį įtraukta registracijos mokesčio kaina.</p>
Vertinimo būdų pavyzdžiai	<p>Stebėjimo lentelės ir skersiniai portfelio vertinimo tinkeliai (lentelės).</p>
Orientaciniai klausimai	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kokie yra skirtingi bendrovių teisinių struktūrų tipai?</li> <li>2. Koks minimalus įstatinis kapitalas reikalingas norint pradėti verslą? Kokius apribojimus turiu įveikti, kad perkelčiau kapitalą iš banko sąskaitos, susietos su ką tik įsteigta įmone (pvz., ar galiu jį atsiimti kitą dieną)? Kuo skiriasi kapitalas ir akcinis kapitalas? Kokios yra alternatyvos gauti atlyginimą už savo paslaugas (pvz.: atlyginimas vs dividendai)?</li> <li>3. Kaip ir kada turėčiau užregistruoti įmonę/prekės ženklą? Kuo skiriasi įmonė (įmonės pavadinimas) ir prekės ženklas? Kiek kainuoja įmonės/prekės ženklų registracija? Ar galiu pakeisti įmonės pavadinimą sukūręs ją? Kokią informaciją įmonė turėtų atskleisti? Kokias mokestines prievoles turi įmonė?</li> </ol>



	<p>4. Kokie yra darbuotojų samdymo sutarčių tipai? Kokios yra taisyklės ir pagrindiniai apribojimai? Kur galiu rasti pavyzdžių? Kokie mokymo įsipareigojimai man, kaip verslininkui, taikomi? Kokiomis sąlygomis įmonė gali nutraukti darbuotojo darbo sutartį? Ar yra kokių nors privalumų samdant darbuotojus?</p> <p>5. Kokie yra įmonės įstatai, kokią informaciją jie teikia ir kam jie skirti? Kur galiu pamatyti įstatų pavyzdžius, kad būtų apibrėžti mano įmonės įstatai?</p> <p>6. Kokios yra su įmonėmis susijusios valstybės paslaugos ir kaip jomis pasinaudoti internete? Kokia yra oficiali valstybės bendravimo su įmonėmis priemonė (pvz., registruotas laiškas, el. paštas)? Kuris yra labiausiai paplitęs?</p> <p>7. Kur galiu legaliai įregistruoti savo įmonę? Ar galiu užsiregistruoti internetu? Kokios internetinės paslaugos teikiamos įmonėms? Ar yra teisinis dokumentas, nurodantis įmonės teisinį statusą?</p>
Atsiliepimai	Apsvarstykite verslo teisinių struktūrų tipus ir pateikite buvusių besimokančiųjų, kurie pradėjo savo verslą, pavyzdžių. Dirbkite su vietiniais verslo inkubatoriais, kad besimokantieji suteikti praktinės informacijos.

## TEMA: Bendrovės kūrimas

Pavadinimas	Formatas	Aprašymas	Nuoroda:	Kalba
Verslo struktūrų ir kompanijų tipai	Interneto platforma	Šią interneto platformą sukūrė FEMPOWER projektas, bendrai finansuojamas iš ES Erasmus+ programos. Jos tikslas – skatinti moterų verslumą ir verslumo inovacijas, dirbti taikant praktišką ir novatorišką požiūrį bei padėti ugdyti verslumo gebėjimus, naudojant sumodeliuotų projektų simulatorius su realiomis situacijomis, atsirandančiomis įvairiuose verslo scenarijuose.	<a href="https://toolkit.ifempower.eu/">https://toolkit.ifempower.eu/</a>	Anglų
Partnerystė ir akcinio kapitalo reikalavimai	Straipsnis	Pelno siekiančios įmonės paprastai yra trijų pagrindinių teisinių formų, įskaitant neįregistruotas, korporacijas ir ribotos atsakomybės bendroves. Yra ir kitų verslo formų, pavyzdžiui, ne pelno, franšizės, valstybinės korporacijos, kooperatyvai,	<a href="https://managementhelp.org/organizations/structures.htm#anchor1631135">https://managementhelp.org/organizations/structures.htm#anchor1631135</a>	Anglų

		ribotos atsakomybės korporacija (L3C) ir kt.		
Mokestinė s ir buhalterinė prievolės	Straipsnis	Asmenys ir įmonių savininkai dažnai turi daugiau nei vieną būdą, kaip užbaigti apmokestinamąjį sandorį. Mokesčių planavimas įvertina įvairias mokesčių galimybes, kad nustatytų, kaip atlikti verslo ir asmeninius sandorius, siekiant sumažinti arba panaikinti savo mokestinę prievolę.	<a href="https://www.wolterskluwer.com/en/expert-insights/tax-avoidance-is-legal-tax-evasion-is-criminal">https://www.wolterskluwer.com/en/expert-insights/tax-avoidance-is-legal-tax-evasion-is-criminal</a>	Anglų
Komandos apibrėžimas: sutarties sudarymo taisyklės	Interneto svetainė	Ar žinote, kaip atpažinti sumanius ir universaliausius savo verslo darbuotojus? Naudokite šiuos darbo ir personalo išteklius, kad sužinotumėte apie darbuotojų planavimo, įdarbinimo, pokalbių, atrankos ir samdymo praktiką.	<a href="https://www.thebalancecareers.com/Recruiting,HiringandTerminationBestPractices">Recruiting, Hiring and Termination Best Practices</a> ( <a href="https://www.thebalancecareers.com/">thebalancecareers.com</a> )	Anglų
Įmonės įstatai	Straipsnis  Interneto svetainė	Kas gali parengti mano įmonės įstatus? Europos bendrovės statuto reglamentu įvedama europinė teisinė forma ES teritorijoje steigiamoms akcinėms bendrovėms, žinomoms lotynišku pavadinimu <i>Societas Europaea</i> – taigi ir jų santrumpa SE. Ji sukuria bendrą teisinę bazę, pagal kurią skirtingų ES šalių įmonės gali planuoti ir vykdyti savo verslo reorganizavimą ES mastu, taip pat Europos ekonominei erdvei (EEE) priklausančiose šalyse.	<a href="https://nikolsen.com/en/article/who-can-draft-statutes-my-company">https://nikolsen.com/en/article/who-can-draft-statutes-my-company</a>  <a href="https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3A126016">https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3A126016</a>  <a href="https://eportugal.gov.pt/en/inicio/espaco-empresa/escolher-a-forma-legal-da-sua-empresa">https://eportugal.gov.pt/en/inicio/espaco-empresa/escolher-a-forma-legal-da-sua-empresa</a>	Anglų
Elektroninis prisijungimas prie valstybės tarnybų		Kiekviena šalis turi savo specifinę erdvę ryšiui su valstybės tarnybomis užmegzti. Todėl kiekvienos šalies svetainė turi būti pateikta taip, kad būtų rodomas kiekvienas šaltinis ir šalies teikiamos paslaugos.	<b>Portugal:</b> <a href="https://eportugal.gov.pt/en/inicio/espaco-empresa">https://eportugal.gov.pt/en/inicio/espaco-empresa</a> <b>Turkey:</b> <a href="https://en.kosgeb.gov.tr/">https://en.kosgeb.gov.tr/</a> <a href="https://www.trade.gov.tr/">https://www.trade.gov.tr/</a>	

---

Įmonės plėtra/franšizė	Kursai	Franšizė apima sutartinį susitarimą tarp franšizės davėjo ir mažmeninės prekybos franšizės gavėjo. Franšizės davėjas gali būti gamintojas, didmenininkas arba paslaugų rėmėjas. Franšizė arba sutartinė sutartis leidžia franšizės gavėjui vykdyti veiklą nusistovėjusiu vardu ir pagal tam tikrą verslo modelį. Norėdamas gauti franšizę, franšizės gavėjas turi sumokėti pradinį mokestį franšizės davėjui. Po to franšizės gavėjas kas mėnesį moka procentą nuo bendrųjų pardavimų mainais už teises parduoti franšizės davėjo prekes ir paslaugas tam tikroje vietovėje.	<a href="https://www.udemy.com/share/105s4u3@SRwLETi5olaXLIfA0iIO17-b6cq8f85ytFTkSKWXiZg81srGRG2pTVzBhQagKQ0b/">https://www.udemy.com/share/105s4u3@SRwLETi5olaXLIfA0iIO17-b6cq8f85ytFTkSKWXiZg81srGRG2pTVzBhQagKQ0b/</a>	Anglų
------------------------	--------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------

---

## Bendrovės veikla: rinkodaros valdymas



### III.4. Bendrovės veikla: rinkodaros valdymas

Bendrovės veikla: rinkodaros valdymas.

Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga:</b> Marketingo vadyba, kaip organizacijos padalinys, vykdo visas įmonės rinkodaros funkcijas. Rinkodaros planas – tai verslo etapų rinkinys, nubrėžiantis žingsnius, kurių reikia imtis norint sėkmingai užimti tinkamą segmentą ar nišinę rinką. Būtent marketingo plane aprašomi paslaugos ar prekės pozicionavimo būdai, reklamos galimybės, praktika paremtos idėjos, kainodara ir kiti svarbūs, iš anksto sutarti punktai.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> Įtvirtinti ir tobulinti rinkodaros kompetencijas, ugdyti gebėjimus, atlikti rinkodaros tyrimus, formuoti asortimentą, nustatyti kainas ir organizuoti prekių pardavimą.</p> <p><b>Turinys:</b> Marketingo vadybos skyriuje atliekami marketingo tyrimai (informacijos paieška, rinkimas, apdorojimas ir aplinkos bei įmonės analizė, reikalinga marketingo valdymo problemoms spręsti). Rinkodaros valdymui reikalinga šių tyrimų informacija, siekiant:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• įvertinti rinkos situaciją ir numatyti numatomus pokyčius,</li> <li>• apibrėžti rinkodaros veiksmų tikslus,</li> <li>• plėtoti rinkodaros strategijas,</li> <li>• plėtoti rinkodaros priemones,</li> <li>• kontroliuoti rinkodaros veiksmus.</li> </ul>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>Iš viso 25 valandos:          Kontaktinis laikas (10 val.)          Studentai dirba savarankiškai konsultuodamiesi su dėstytoju (12 val.)          Vertinimas (3 val.)</p>
Įranga ir ištekliai	<p>Rinkodaros programos.          Dokumentų standartai ir šablonai.          IB marketingo skyriaus pareigybių aprašymo metodinė medžiaga.</p>
Mokymosi metodai	<p>Rekomenduojamos literatūros ir interneto šaltinių, dokumentų pavyzdžių studijavimas;          Pokalbis-diskusija;          Individualus ar grupinis užduoties atlikimas;          Idėjos įvertinimas;          Sprendimų priėmimas.</p>
Mokymosi tikslas/tikslai	<p>1 TIKSLAS. Iširti, kaip įvairios rinkos tiriamos naudojant skirtingus modelius ir įrankius.          2 TIKSLAS. Iširti produktų rinkodaros metodus nacionaliniu ir tarptautiniu mastu. Sukurti naujo produkto rinkodaros kampanijos planą.</p>
Rezultatai ir įgytos kompetencijos.	<p>Idėjos ir galimybės:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• etiškas ir tvarus mąstymas,</li> <li>• kūrybiškumas,</li> <li>• vizija.</li> </ul>

	<p>Ištekliai:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• motyvacija ir užsispyrimas;</li> <li>• savimonė ir savęs efektyvumas,</li> <li>• išteklių kaupimas.</li> </ul> <p>Į veiklą nukreiptas mokymas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• planavimas ir valdymas;</li> <li>• darbas su kitais žmonėmis;</li> <li>• mokymasis per patirtį,</li> <li>• iniciatyva.</li> </ul>
<p>Rekomendacijos vadovams 1 TIKSLUI (Sužinokite, kaip įvairios rinkos tiriamos naudojant skirtingus modelius ir įrankius)</p>	<p>Marketingo vaidmuo</p> <p>Rinkos tyrimo metodai</p> <p>Rinkodaroje naudojami verslo modeliai</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> apibūdinkite mokymo tikslus, kaip jie bus vertinami ir metodiką, naudojamą pateikiant turinį. Pristatymas taip pat turėtų apimti studentų lūkesčius, ko reikalaujama iš besimokančiųjų, ypač atsižvelgiant į individualią/nepriklausomą tiriamąją veiklą.</p> <p><b>IB vadovo vadovaujama diskusija:</b> apsvarstykite įvairius metodus, naudojamus prekiaujant produktais ir paslaugomis, ir apie tai, ar jie artimiausiu metu pasikeis. Padėkite studentams nustatyti mobiliosios rinkodaros tendencijas ir socialinės žiniasklaidos poveikį rinkodarai.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> Temos „Kas yra rinkodara?“ apžvalga, įskaitant nuorodas į rinkos tyrimus, vartotojų elgesį ir rinkodaros bei reklamos derinį.</p> <p>Studentai pasirenka kai kurias sėkmingomis pripažintas įmones ir atlieka internetinius tyrimus, kad išsiaiškintų, kaip šios įmonės parduoda savo produktus.</p> <p><b>Vizitas:</b> studentai apsilanko vietiniame mažmeninės prekybos parke arba prekybos centre, kad įgytų pagrindinį supratimą apie įvairius verslo ir produktų pardavimo būdus. Studentai turėtų sutelkti dėmesį į produktų ir tarptautinių įmonių paiešką.</p> <p><b>IB vadovo vedama diskusija:</b> aptarkite masinių ir nišinių rinkų skirtumus ir pristatykite rinkos segmentavimo koncepciją. Aptarkite, kaip galima segmentuoti rinkas.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> Kas yra prekės ženklas ir prekės įvaizdis ir kaip jie formuojami? Pateikite besimokantiesiems daugybę pavyzdžių, pvz., firminių bakalėjos ar gėrimų produktų.</p> <p><b>Individuali tiriamoji veikla:</b> studentai tyrinėja daugybę pripažintų pasaulinių prekių ženklų iš skirtingų pasaulinių rinkų. Kiekvienam prekės ženklui jie turėtų nustatyti prekės ženklo vaizdą, tikslinį klientų segmentą ir klientų poreikius bei norus, kurie tenkinami to prekės ženklo. Tai gali būti paversta grupine arba porine veikla, kai asmenys tiria du prekių ženklus, o grupė dalijasi savo tyrimais, todėl jie turi daugybę duomenų, kuriuos galima naudoti ateityje.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> Rinkos tyrimo metodai. Tyrimo plano ypatumai. Įtraukite terminus, dalyko nustatymą, įrodymų atranką ir registravimą bei</p>

išvadų, pagrįstų tyrimų įrodymais, rengimą. Apžvelkite rinkos segmentavimo pagal demografinius, geografinius, psichografinius ir elgesio veiksnius ypatybes.

**Darbas poromis:** studentai sudaro trumpą rinkos tyrimo planą naujam pasirinktam produktui/paslaugai. Besimokantieji svarsto savo duomenų pagrįstumą ir kaip juos būtų galima patobulinti. Jie turėtų patikrinti duomenų patikimumą, paplitimą ir pakankamumą.

**IB vadovo pristatymas:** Supažindinkite su vidiniais ir išoriniais veiksniais, turinčiais įtakos rinkodaros kampanijai. Apsvarstykite tokius vidinius veiksnius kaip:

- rinkodaros biudžeto dydis ir finansų prieinamumas;
- verslo organizacijos dydis, kultūra, etika ir vertybės;
- santykinė skirtingų rinkodaros metodų kaina;
- specialistų prieinamumas.

Tada apsvarstykite išorinius veiksnius, naudodami STEEPLE analizę (socialinę, technologinę, ekonominę, aplinkosaugos, politinę, teisinę, etinę).

Rinkodaros komplekso taikymas rinkodaros kampanijoje (4P: produktas, kaina, vieta, reklama)

Išplėstas rinkodaros kompleksas (7P: produktas, kaina, vieta, reklama, žmonės, procesas ir fizinė aplinka)

**Diskusija su IB vadovu:** aptarkite, kas įtraukta į rinkodaros kompleksą (4P: produktas, kaina, vieta, reklama). Aptarkite papildomus elementus, kurie sudaro išplėstinį rinkodaros derinį (7P: žmonės, procesas ir fizinė aplinka). Paaiškinkite rinkodaros komplekso naudojimą įmonėje, kuriant rinkodaros planus.

**Mažos grupės veikla:** studentai išnagrinėja įvairius produktus ir kiekvienam taiko 7 išplėstinio rinkodaros komplekso elementus. Tada jie pasirenka naują savo verslą ir pateikia išplėstinį šios įmonės rinkodaros rinkinį, išsamiai pagrįsdami savo pasirinkimą.

**Vizitas:** apsilankykite vietiniame prekybos centre, kad pamatytumėte išplėstinio rinkodaros derinio pritaikymą praktiškoje aplinkoje.

**IB vadovo pristatymas:** paaiškinkite konkurentų analizės vaidmenį ir ypatybes bei pasekmes verslui. Porterio penkių jėgų analizės modelis (Porter's Five Forces).

**Mažų grupių veikla:** pateikite besimokantiems keletą mini atvejų, skirtų įvairioms įmonėms. Tikimasi, kad studentai priims pagrįstus rinkodaros sprendimus, taikydami „Porterio penkių jėgų“ („Porter's Five Forces“) metodą.

**IB vadovo pristatymas:** Paaiškinkite išorinės aplinkos, kurioje veikia verslas, sampratą. Apsvarstykite politinę, ekonominę, socialinę, technologinę, aplinkos ir teisinę aplinką.

**Užsiėmimas mažose grupėse / grupinė diskusija:** Studentai svarsto, kaip verslas turėtų reaguoti į išorinę aplinką. Studentai sukuria dvi lenteles, kuriose išvardyti galimi išoriniai poveikiai – vieną stambiam verslui, kitą – smulkiam verslui. Juose turėtų būti šios antraštės:

- politinis
- ekonominė, fiskalinė, pinigų ir kita politika
- socialinis
- technologinis
- aplinkosaugos
- teisinis.

**IB vadovo pristatymas:** Supažindinti su reklaminio rinkinio komponentais (reklama, ryšiai su visuomene, reklaminių pardavimų skatinimas, tiesioginė rinkodara ir asmeninis pardavimas) ir jų pritaikymu rinkodaros kampanijoje.

**IB vadovo vedama diskusija:** Aptarkite produkto pozicionavimo pavyzdžius: jo paskirtį ir indėlį į rinkodaros kampanijos, skirtos konkrečioms tikslinėms grupėms, kūrimą.

**Mažos grupės veikla:** studentai pasirenka verslą, tiria jo produkto poziciją ir dalijasi savo išvadomis su grupe.

**Individuali veikla:** atlikti tam tikrus vietinius tyrimus, renkant vietinių įmonių reklaminės medžiagos lankstinukus, nustatant jų bendrus bruožus ir įvertinant jų poveikį pardavimų apyvartai, klientų lojalumui ir kt.

**IB vadovo pristatymas:** Paaiškinkite išorinę verslo aplinką pasauliniame kontekste. Pakalbėkite apie tai, kodėl verslui svarbu suprasti aplinką, kurioje jis vykdo tarptautinį verslą, ir apžvelgti PEST ir PESTLE veiksnius.

**Porinė veikla:** studentai nustato kai kuriuos skirtingus veiksnius, kurie gali atsirasti atliekant nacionalinio verslo aplinkos analizę, lyginant su tarptautiniu verslu.

**IB vadovo vedama diskusija:** apie PEST/PESTLE/STEEPLE analizę.

**Porinė veikla:** vadovaukite studentams renkant tarptautinį verslą, kuriam jie turėtų atlikti aplinkos analizę. Paskirstykite užduotis skirtingoms poroms, kurios turi taikyti skirtingus aplinkos analizės metodus (PEST/PESTLE/STEEPLE).

**Studentų pristatymai:** Jie pristato savo aplinkos analizės rezultatus auditorijai.

**IB vadovo pristatymas:** SSGG analizė.

**Porinė veikla:** paprašykite studentų pasirinkti jiems pažįstamą verslą ir atlikti verslo SSGG analizę. Jie turi pristatyti savo išvadas visai grupei, kad būtų sukurtas verslo analizės bankas.

**IB vadovo pristatymai ir studentų diskusija:** apie tyrimo duomenų metodus, kuriais grindžiama situacijų analizė (SSGG/ STEEPLE ir kaip taikyti Porterio penkių jėgų analizę).

**Individuali veikla:** pateikite studentams keletą mini atvejų, kad jie nustatytų tikslinę rinką, atliktų konkurentų analizę ir kiekvienam pritaikytų Porterio penkių jėgų analizę tam, kad galėtų pamatyti Porterio penkių jėgų taikymą skirtinguose kontekstuose.

**IB vadovo pristatymas:** Paaiškinkite skirtingų kainodaros strategijų naudojimą taip, kad atitiktų skirtingus rinkodaros tikslus. Pateikite



	<p>studentams skirtingų produktų su skirtingomis kainomis pavyzdžius ir paprašykite jų pagalvoti, kodėl buvo pasirinkta tam tikra kaina.</p> <p><b>Auditorijos diskusija:</b> Aptarkite, kaip pagrįstai pasirinkti tinkamą įvairių produktų ar paslaugų kainodaros strategiją.</p> <p><b>IB vadovo vedama diskusija:</b> pateikite besimokantiesiems pagrindinio turinio pavyzdžių iš kelių sėkmingų rinkodaros kampanijų. Aptarkite, ko siekiama kiekviena kampanija (pvz., prekės ženklo žinomumo, potencialių klientų generavimo ar konversijos, lojalumo ar papildomo pardavimo). Paprašykite studentų pagalvoti, ar žinia aiški, ar nesuprantama ir ar kampanija kūrybinga ir (arba) įsimintina.</p> <p><b>Diskusija su IB vadovu:</b> apibendrinkite išplėstinį rinkodaros derinį.</p> <p><b>Porinė veikla:</b> studentai tiria pagrindinius veiksnius, turinčius įtakos integruotam rinkodaros kompleksui, tiria išplėstinį rinkodaros derinį ir pritaiko koncepcijas dviem kontrastingiems produktams ir vienai paslaugai.</p> <p><b>Diskusija su IB vadovu:</b> apie tai, kaip verslo organizacijos pasirenka tinkamiausias žiniasklaidos priemones savo rinkodaros kampanijoms.</p> <p><b>Studentai</b> tiria įvairias žiniasklaidos priemones, pvz.: televiziją, radiją, spaudą, internetą, iškasas, prekių demonstravimą, mobiliuosius įrenginius, rėmimą ir kitas galimybes, pavyzdžiui, kaip panaudoti kasos kvitus.</p> <p><b>Pristatymas:</b> Studentai pristato savo tyrimų rezultatus visai grupei, atsako į klausimus apie tyrimą.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> pristatykite išlaidas, į kurias reikia atsižvelgti, pvz., kūrybos išlaidas, spausdinimo/eksponavimo išlaidas ir technines išlaidas, tokias kaip svetainės kodavimas ir valdymo laikas.</p> <p><b>Porinė veikla:</b> studentai tiria individualias rinkodaros kampanijos išlaidas, naudodamiesi internetu ir kitais informacijos šaltiniais.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> kaip išmatuoti rinkodaros kampanijos sėkmę ar nesėkmę ir kaip įvertinti rinkodaros investicijų grąžą.</p> <p><b>Diskusija klasėje:</b> aptarkite, kaip bus fiksuojami kampanijos vertinimo duomenys (pvz., telefono numeriai, socialinė žiniasklaida).</p> <p><b>IB vadovo vedama diskusija:</b> veskite auditorijos diskusiją apie tai, kaip įvertinti rinkodaros kampanijos tinkamumą.</p> <p><b>Porinė veikla:</b> pateikite besimokantiesiems rinkodaros kampanijos atvejo analizę, kad įvertintumėte, ar ji tinkama, ar ne.</p>
Rekomendacijos vadovams 2 TIKSLUI (Išnagrinėkite produktų rinkodaros metodus nacionaliniu ir tarptautiniu mastu.	Ištirti rinkos ypatybes Tirti rinkodaros kampanijas Ištirti reklamos rinkinio taikymą Marketingo tikslai ir uždaviniai Plėtoti pagrindimą Rinkodaros komplekso taikymas Rinkodaros kampanijos <b>IB vadovo vedama diskusija:</b> Apibrėžkite tikslinės rinkos ir jos segmentų sampratą. Pateikite kai kurių žinomų verslo organizacijų tikslinių rinkų pavyzdžių.

<p>Sukurkite naujo produkto rinkodaros kampanijos planą.)</p>	<p><b>Grupės diskusija:</b> apsvarstykite, kurie rinkodaros metodai yra geriausi skirtingoms tikslinėms rinkoms ir kodėl.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> rinkodaros kampanijų tyrimas.</p> <p><b>Diskusija su IB vadovu:</b> Apibendrinkite rinkodaros derinius bei išplėstinius rinkodaros derinius.</p> <p><b>Mažos grupės veikla:</b> pateikite studentams gerai žinomo verslo rinkodaros kampanijos atvejo analizę. Paprašykite jų įvertinti tos kampanijos efektyvumą. Jie turėtų atsižvelgti į kampanijos rezultatus, susietus su tikslais, kiekybinėmis ir kokybinėmis priemonėmis ir internete pasiekiamą statistiką</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> pateikite reklamos derinio apžvalgą.</p> <p><b>IB vadovo vedama diskusija:</b> aptarkite, kaip laikui bėgant pasikeitė interneto vaidmuo reklamuojant produktus ir paslaugas.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> paaiškinkite įvairių tyrimo metodų ir priemonių naudojimą, kai įmonė reklamuoja savo produktus ar paslaugas tikslinei rinkai, susijusį su reklama, viešaisiais ryšiais ar viešumu, pardavimo skatinimu, tiesiogine rinkodara, asmeniniu pardavimu.</p> <p><b>Auditorijos diskusija:</b> aptarkite, kaip pagrįstai pasirinkti tinkamą tyrimo metodą.</p> <p><b>IB vadovo pristatymas:</b> apibūdinkite įvairias reklamines veiklas, pvz. mokama reklama, pardavimo skatinimo pasiūlymai, viešųjų ryšių veikla, asmeninis pardavimas, rėmimas, įžymių verslo atstovų įrodymai, produktų rodymas televizijoje ir kine, naujų žiniasklaidos priemonių naudojimas, skaitmeninė rinkodara ir partizaninė rinkodara.</p> <p><b>Individuali veikla:</b> studentai tiria kiekvienos reklamos veiklos rūšies pavyzdžius ir sudaro lentelę, kurioje parodo kiekvienos rūšies privalumus ir trūkumus.</p>
<p>Kompetencijos aprašymo įvertinimas</p>	<p>IB vadovo pastebėjimai (pradinis, tęstinis, galutinis).          Studentų komandos gebėjimų ataskaitoje aiškiai pateikti rinkodaros procesai, sukurti teisingi dokumentai, išvados ir pasiūlymai tobulinimui.          Studentų įsivertinimas (pradinis, tęstinis, galutinis).</p>
<p>Vertinimo priemonių pavyzdžiai</p>	<p><b>Savęs įsivertinimas.</b> Tai teigiamas ir konstruktyvus būdas įtraukti IB studentus į vertinimo procesą ir stebėti jų išsiugdytus įgūdžius bei pasiektą pažangą. Tai galima padaryti dviem etapais: pildant anketas ir akis į akį pasikalbant su IB vadovu. Abu šie būdai gali būti derinami, o studentas gali užpildyti anketą po diskusijos su IB vadovu arba jos metu.</p> <p><b>Savarankiško darbo profilis.</b> Tai yra parengta karjeros strategija ir nubrėžta ateities vizija. Studentai gali išdėstyti idėjas konkrečia vizijos forma, kuri išryškintų svarbius elementus.</p> <p><b>Stebėti,</b> kaip atliekama užduotis, siekiant nustatyti, apibūdinti ir išvardyti studentų poreikius ir siekius trumpuoju, vidutiniu ir ilgalaikiu laikotarpiu, individualias ir grupės stipriąsias ir silpnąsias puses bei vidinius/išorinius išteklius, kuriuos jie ketina naudoti.</p> <p>Įgūdžių ir gebėjimų <b>demonstravimas</b>, kai parodomi įvairių tipų ištekliai, kuriuos studentai jau žino ir ketina naudoti ir kurių dar reikia ieškoti. Taip pat stebima, ar studentai gali susieti savo individualius ir grupinius</p>

	<p>gebėjimus, kai jie demonstruoja norą panaudoti savo stiprybes ir žinias, kad maksimaliai išnaudotų visus galimus būdus sukurti vertę. Tokiu būdu IB vadovai gali stebėti student darbą ir būdus, kuriais jie atlieka užduotis, duoti teigiamą ir konstruktyvų grįžtamąjį ryšį bei įvertinti ir pamatyti įvairių vaidmenų potencialą. Tai galima padaryti skirtingais laiko tarpais.</p> <p><b>Pradinis stebėjimo įvertinimas.</b> IB veiklos pradžioje.</p> <p><b>Nuolatinio stebėjimo vertinimas.</b> Tai daroma nuolat stebint studentų darbą IB aplinkoje.</p> <p><b>Galutinis pastebėjimas.</b> Pasibaigus praktikai IB. Tai identifikuoja studento holistines žinias apie problemas ir demonstruoja evoliuciją bei žinias mokymosi metu. Tai gali būti svarbiausias pagrindinių kompetencijų patikrinimas.</p> <p><b>Komandos gebėjimų ataskaita.</b> Tai apima individualius darbo pomėgius ir bendrą studentų pasitenkinimą darbu. Taip pat būtų galima išsiaiškinti, kaip skirtingos komandos idėjos gali sukurti vertę ir kaip komanda gali ją veiksmingai panaudoti.</p>
Orientaciniai klausimai	<p>Kas yra rinkodaros tyrimai?</p> <p>Koks rinkodaros tyrimo tikslas?</p> <p>Kokias rinkodaros tyrimų sritis išmanote?</p> <p>Nurodykite, kas galėtų būti rinkodaros tyrimo objektas?</p> <p>Kokia sėkmės formulė slypi rinkodaros komplekse?</p> <p>Kokią įtaką rinkodaros veiksniai turi vartotojų elgesiui?</p> <p>Ar kampanija sustiprina prekės ženklo vertybes ir jei taip, tai kaip?</p> <p>Ar rinkodaros veikla yra tvari ir pagrįsta?</p> <p>Ar galima pakeisti kampaniją, jei pasikeičia vidinė ar išorinė įtaka?</p> <p>Ar kampanija atitinka užsibrėžtus tikslus?</p> <p>Norėdami pagrįsti atsakymus, naudokite pavyzdžius.</p> <p>Ar kampanija pasiekia tinkamą tikslinę auditoriją?</p> <p>Ar yra kokių nors etinių ar teisinių sumetimų, į kuriuos reikia atsižvelgti?</p>
Atsiliepimų rinkinys	<p>Modulio tikslai aiškiai apibrėžti, teorija paremta praktiniais pavyzdžiais. Vertinimo užduotys suteikia galimybę pademonstruoti modulio studijų metu įgytas žinias ir įgūdžius. Pateikiamas atsiliepimas apie atliktus darbus (aptariamais atsiskaitymų, savarankiško darbo ir kt. rezultatai). Savalaikės dėstytojų konsultacijos.</p>

**TEMA: Bendrovės veikla: rinkodara**

Pavadinimas	Formatas	Aprašymas	Nuoroda	Kalba
Rinkodaros vaidmuo	Straipsnis, vaizdo įrašas	Kas yra rinkodara? Šiuolaikiniame organizacijų vaidmuo yra pernelyg svarbus, kad būtų ignoruojamas.	<a href="https://courses.lumenlearning.com/wmopen-introbusiness/chapter/the-role-of-">https://courses.lumenlearning.com/wmopen-introbusiness/chapter/the-role-of-</a>	Anglų

		Didelės ir mažos organizacijos šiandien konkuruoja dėl tos pačios rinkos, o novatoriškiausios ir iniciatyviausios tampa nugalėtojomis.	<a href="#">customers-in-marketing/</a>	
Rinkos tyrimo metodai	Straipsnis, vaizdo įrašas	Ar norėtumėte sužinoti, kodėl, kaip ir kada taikyti rinkos tyrimus? Ar norite sužinoti, kodėl jūsų vartotojai neperka jūsų produktų? Ar domitės naujo produkto, paslaugos pristatymu ar net nauja rinkodaros kampanija, bet nesate tikri, ko nori jūsų vartotojai?	<a href="https://www.questionpro.com/blog/what-is-market-research/">https://www.questionpro.com/blog/what-is-market-research/</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=VTPnXfYcaXI">https://www.youtube.com/watch?v=VTPnXfYcaXI</a>	Anglų
Rinkodaroje naudojami verslo modeliai	Straipsnis, vaizdo įrašas	Verslo modelis yra holistinė sistema, skirta apibrėžti, suprasti ir kurti jūsų verslą tam tikroje ūkio šakoje. Dažnai pradedantys verslininkai nesuvokia verslo modelių reikšmės.	<a href="https://bstrategyhub.com/50-types-of-business-models-the-best-examples-of-companies-using-it/">https://bstrategyhub.com/50-types-of-business-models-the-best-examples-of-companies-using-it/</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=4xRyg5Fltul">https://www.youtube.com/watch?v=4xRyg5Fltul</a>	Anglų
Rinkos ypatybių tyrimas	Straipsnis, vaizdo įrašas	Marketingo tyrimai yra viena iš svarbių rinkodaros valdymo funkcijų. Tai taip pat yra vienas iš MIS komponentų. Žinome, kad informacija yra pagrindinis veiksnys priimančiam sprendimui. Kiekvienam vadovui reikalinga aktuali, patikima, adekvati ir savalaikė informacija, kad galėtų priimti sprendimą, susijusį su bet kuria rinkodaros sritimi.	<a href="https://us.corwin.com/sites/default/files/upm-binaries/5410_McQuarrie_I_Proof_Chapter_1.pdf">https://us.corwin.com/sites/default/files/upm-binaries/5410_McQuarrie_I_Proof_Chapter_1.pdf</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=cxSOhz5x9ws">https://www.youtube.com/watch?v=cxSOhz5x9ws</a>	Anglų
Rinkodaros tyrimo kampanijos	Straipsnis, vaizdo įrašas	Kas yra rinkodaros kampanija? Rinkodaros kampanija – tai organizuotos, strategiškos pastangos, kuriomis siekiama skatinti konkretų įmonės tikslą, pavyzdžiui, informuoti apie naują produktą ar užfiksuoti klientų atsiliepimus.	<a href="https://blog.hubspot.com/marketing/campaigns">https://blog.hubspot.com/marketing/campaigns</a>  <a href="https://www.ted.com/talks/teresa_heart_wareing_how_social_media_is_cha">https://www.ted.com/talks/teresa_heart_wareing_how_social_media_is_cha</a>	Anglų

			<a href="#">nging the face of marketing</a>	
Reklamos komplekso pri taikymo tyrimas	Straipsnis	Tinkamų tyrimų atlikimas, siekiant išanalizuoti, kaip rinkodaros kompleksas taikomas jūsų produktui ar paslaugai, padės jums įgyvendinti tinkamas įmonės strategijas.	<a href="https://edwardlowe.org/how-to-establish-a-promotional-mix/">https://edwardlowe.org/how-to-establish-a-promotional-mix/</a> <a href="https://blog.alexacom/promotional-mix-elements/">https://blog.alexacom/promotional-mix-elements/</a>	Anglų
Rinkodaros tikslai ir uždaviniai	Straipsnis	Koks yra pagrindinis rinkodaros tikslas? Rinkodaros tikslas yra generuoti pajamas prekės ženklui, įmonei ar organizacijai.	<a href="https://www.impactplus.com/blog/what-is-the-purpose-of-marketing">https://www.impactplus.com/blog/what-is-the-purpose-of-marketing</a>	Anglų
Pagrindimo plėtojimas	Straipsnis	Skirtingų rinkodaros strategijų naudojimo loginis pagrindas yra geriau suprasti ir patenkinti rinkos poreikius. Įmonės, kuriančios efektyvias rinkodaros strategijas, pasiekia dideles pardavimo apimtis su pageidaujama pelno marža.	<a href="https://www.business.qld.gov.au/running-business/marketing-sales/marketing-promotion/strategy">https://www.business.qld.gov.au/running-business/marketing-sales/marketing-promotion/strategy</a>	Anglų
Rinkodaros komplekso taikymas	Straipsnis, vaizdo įrašas	Kas yra rinkodaros kompleksas? Kiekvienai tikslinei rinkai reikalingas unikalus rinkodaros kompleksas, kuris patenkintų tikslinių klientų poreikius ir atitiktų įmonės tikslus. Kiekvienam iš 4P turi būti sukurta strategija, o visos strategijos turi būti kombinuojamos su kitų elementų strategijomis.	<a href="https://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/how-to-use-the-7ps-marketing-mix/">https://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/how-to-use-the-7ps-marketing-mix/</a> <a href="https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm">https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm</a>	Anglų
Rinkodaros kampanijos	Vaizdo įrašas	Rinkodaros plano kūrimas reikalauja kūrybiškumo. Rinkodaros kompleksą sudaro tarpusavyje susiję produktų kūrimas, kainodara, reklamos ir platinimo strategijos, kurios turėtų būti pagrįstos nuodugniais tyrimais.	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=4ti_uK60nLk">https://www.youtube.com/watch?v=4ti_uK60nLk</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=RXOY2Jbs9K4">https://www.youtube.com/watch?v=RXOY2Jbs9K4</a>	Anglų

## Bendrovės veikla: pirkimo ir pardavimo valdymas



### III.5. Bendrovės veikla: pirkimo ir pardavimo valdymas

<b>Bendrovės veikla: pirkimo ir pardavimo valdymas</b>	
Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga:</b> Pardavimo skyrius vykdo aktyvias pardavimo funkcijas ir tuo pačiu valdo prekių tiekimą: vadybininkai nuolat ieško naujų klientų, yra atsakingi už visą bendravimo su jais procesą, už prekių kokybę, pristatymo savalaikiškumą, vadovauja sutarčių vykdymui, pavedimams.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> Pagrindinis pardavimo tikslas – užtikrinti maksimalų pardavimą, kad būtų patenkinti vartotojų poreikiai ir gautas kuo didesnis pelnas.</p> <p><b>Turinys:</b> Siekiant sistemingai valdyti konkretaus kliento pardavimus, pardavimo procesas susideda iš tam tikrų etapų: kliento atranka, nuolatinio ryšio su klientais palaikymas, pagalba jiems priimti sprendimus perkant įprastus produktus ar prekes, siūlant papildomus produktus ar prekes. Produkto ar paslaugos vertės pasiūlymo (skirtingų naudos pasiūlymų rinkinio) teikimas vartotojams. Išsamios informacijos apie prekę/paslaugą suteikimas pirkėjui/klientui, prieštaravimų pašalinimas, pirkėjo įtikinėjimas, kad pirkimo-pardavimo sandoris būtų jam naudingas.</p>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>Iš viso 25 valandos:</p> <p>Kontaktinės valandos (10 val.)</p> <p>Studentai dirba savarankiškai konsultuodamiesi su IB vadovu (12 val.)</p> <p>Įvertinimas (3 val.)</p>
Įranga ir ištekliai	<p>Pardavimo technikos ir procesų programos.</p> <p>Dokumentų standartai/šablonai.</p> <p>IB pardavimo skyriaus pareigybės aprašymo metodinė literatūra.</p>
Mokymosi metodai	<p>Rekomenduojamos literatūros ir interneto šaltinių, dokumentų pavyzdžių analizavimas;</p> <p>Pokalbis-diskusija;</p> <p>Individualus ar grupinis užduoties atlikimas;</p> <p>Idėjos metodo vertinimas;</p> <p>Sprendimų priėmimas.</p>
Mokymosi tikslai	<p>1 TIKSLAS. Perprasti pardavimo procese reikalingą pasirengimą ir profesinę praktiką. Iširti sėkmingo pardavimo principus ir procedūras.</p> <p>2 TIKSLAS. Apžvelgti pardavimo veiklai naudojamų metodų efektyvumą.</p>
Rezultatai ir įgytos kompetencijos. Prisijungimas prie Entrecomp – verslumo kompetencijos	<p>Idėjos ir galimybės: Etiškas ir tvarus mąstymas, kūrybiškumas, vizija.</p> <p>Ištekliai: motyvacija ir užsispyrimas, savimonė ir asmeninis efektyvumas, išteklių telkimas.</p> <p>Į veiklą nukreiptas mokymas: planavimas ir valdymas; darbas su kitais žmonėmis; mokymasis per patirtį, iniciatyva.</p>
Rekomendacijos 1 TIKSLUI IB vadovams	<p>Pasiruošimas pardavimo procesui.</p> <p>Profesionalus bendravimas su klientais.</p> <p>Etiškos pardavimo praktikos.</p>

---

(Suprasti pasiruošimą ir praktiką, reikalingą pardavimo procese. Išnagrinėti sėkmingo pardavimo principus ir procedūras)	<p>Pardavimų vadyba.</p> <p>Susitikimų procesai po produktų įsigijimo.</p> <p>Stebėjimas po pardavimo proceso ir problemų sprendimas.</p> <p>IB vadovo pristatymas: Kontakto užmezgimas. Pardavėjas turi suprasti, kad jis yra tam, kad išspręstų kliento problemą.</p> <p>IB vadovo vedama diskusija: Klientų poreikių išsiaiškinimas. Svarbiausia ne klausti, o klausytis, ką klientas sako apie savo lūkesčius.</p> <p>Studentai dalyvauja diskusijoje „Atranka – ar mums tinka pirkėjas?“. Atranka svarbi pačiam pardavėjui, kad jis jaustųsi gerai, o paskui mėgautųsi pardavimo procesu.</p> <p>Apsilankymas: studentai apsilanko vietiniame mažmeninės prekybos parke arba prekybos centre, kad įgytų pagrindinį supratimą apie įvairias verslo rūšis ir produktų pardavimo būdus.</p> <p>IB vadovo pristatymas: Prieštaravimų valdymas. Jų nereikia įveikti; juos reikia valdyti.</p> <p>IB vadovo vedama diskusija: Blogos pardavėjo reakcijos: kas yra prieštaravimas. Dažniausiai tai siejama su abejonėmis ar kliento baime, tačiau prieštaravimas – tai kliento noras, kad pardavėjas padėtų jam viską išsiaiškinti.</p> <p>Porinė veikla: studentai analizuoja, su kokiais įsitikinimais susiduria pardavėjas. Kokia yra produkto vertė? Koks yra pardavėjo atlygis?</p> <p>IB vadovo pristatymas: Efektyvaus bendravimo su klientu principai: savęs pristatymas ir kitų supratimas. Pozityvus požiūris ir pagarba klientui.</p> <p>IB vadovo vedama diskusija: ką teigiamas mąstymas suteikia bendravimui, kaip tai veikia tarpusavio santykius?</p> <p>Porinė veikla: Mokiniai analizuoja, kokie yra klientų tipai ir kliento lūkesčiai bei norai.</p> <p>Studentų pristatymai: Susitikimas su klientu. Poreikio išsiaiškinimas.</p> <p>IB vadovo pristatymas: Konfliktiškų ir sudėtingų klientų aptarnavimo situacijų valdymas. Bendravimas su nepatenkintu klientu, atsakymas į pretenziją. Sunkus klientas. Darbas su klientais piko metu.</p> <p>IB vadovo vedama diskusija: Bendravimo telefonu ypatumai ir klaidos. Vaizdo įrašai, iliustruojantys pokalbius telefonu.</p> <p>IB vadovo pristatymas: etikos problema versle.</p> <p>IB vadovo vedama diskusija: Pardavimo vadybininkų vaidmuo. Svečio pranešimas: „Verslas ir etika? Čia nėra etikos“. Ir visgi?“</p> <p>IB vadovo pristatymas: Klientų aptarnavimas po pardavimo. Kai pirkėjai yra patenkinti prekės ar paslaugos kokybe, jie grįžta pas ankstesnį pardavėją, kad įsigytų vis daugiau naujų prekių ar paslaugų. Tokie klientai tampa lojaliais klientais ir yra labai naudingi įmonei. Kuo įmonė turi daugiau lojalių klientų, tuo mažiau pinigų reikia skirti naujų klientų paieškai ir reklamai.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---



---

Individuali tiriamoji veikla: apklausti kelių įmonių vadovus, kodėl svarbu aptarnauti pirkėją ne tik pirkimo proceso metu, bet ir praėjus tam tikram laiko tarpui po sandorio? Mažos grupės veikla: ką tokioje situacijoje turėtų daryti pardavėjas ir kokių priemonių imtis, kad pirkėjo prieštaravimai būtų suvaldyti ir ar jis norėtų sudaryti pirkimo–pardavimo sandorį?  IB vadovo pristatymas: Kodėl reikia išlaikyti lojalius klientus? IB vadovo vedama diskusija: Kaip lojalių klientų praradimas gali pakenkti įmonės veiklai ir pelningumui? Kiekviena įmonė daug dėmesio skiria naujų klientų pritraukimui, tačiau įmonės pamiršta, kad nuolatiniais klientais ir jų poreikiais būtina tinkamai pasirūpinti. Porinė veikla: Studentai diskutuoja, kodėl įmonei tokie svarbūs lojalūs klientai ir kodėl įmonės praradusios tokius klientus patiria didelių nuostolių?	<hr/> Rekomendacijos 2 TIKSLUI IB vadovams (Peržiūrėkite pardavimo veiklai naudojamų metodų efektyvumą) Pardavimo technika ir valdymas. Sėkmės matai. Asmeninių pardavimo rezultatų peržiūra.  IB vadovo pristatymas: Pardavimo svarba. Pardavimas ir jame esančios prekės bei paslaugos. Ką svarbu pabrėžti kalbant apie juos? Mažos grupės veikla: kai reikia pristatyti prekę pirkėjui, dažna pardavėjų klaida yra mažinti kainą. Ar sutinkate su šiuo teiginiu? IB vadovo pristatymas: Pardavimo proceso užduotys. Užsakymų priėmimas ir patvirtinimas. Užsakymų vykdymas. Pardavimų pagalba. Diskusija su IB vadovu: potencialių pirkėjų paieška. Siekiamos rasti tokių klientų, organizacijos naudoja tam tikras sistemas ir įrankius, padedančius informuoti visuomenę apie jų teikiamų prekių ar paslaugų naudą. IB vadovo pristatymas: Pardavimų valdymas. Pardavimų vadyba – tai pardavimų veiklos valdymas ir kontrolė organizacijoje. Diskusija su IB vadovu: planavimas, strategijų ir taktikos parinkimas, padedantis pasiekti efektyvaus pardavimo. Mažos grupės veikla: Pardavimo tikslo suformulavimas ir tinkamų darbuotojų, kurie galėtų puikiai atlikti su pardavimo veikla susijusias pareigas, parinkimas. IB vadovo vedama diskusija: Pardavimo eigos stebėjimas, darbuotojų kvalifikacijos kėlimas ir darbuotojų skatinimas dirbti geriau, siekiant organizacijos tikslų. Darbas poromis: Rezultatų stebėjimas, vertinimas ir kontrolė. Tai reiškia, kad reikia analizuoti, kokius tikslus IB pasiekė pardavimo srityje. Mažos grupės veikla: Studentai pasirenka kitą IB ir ieško naudingų pardavimo pasiūlymų.  IB vadovo pristatymas: Sėkmės istorijos (pvz. Bill Gates, Ingvar Kamprad ir kiti) Darbas poromis: Raskite įdomių sėkmės istorijų ir pristatykite jas grupei. IB vadovo pristatymas: Kas lemia pardavimo sėkmę?
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

Mažų grupių užsiėmimai:  
 Temos: „Pardavėjo požiūris – ar jis orientuotas į aktyvų pardavimą? „Kaip organizuojamas įmonės pardavimo procesas?“, „Ar pardavėjas gerai išmano apie parduodamą prekę ar paslaugą?“, „Įvairios pardavimo technikos ir metodai“, „Pardavimo skyriaus kokybės valdymas“.  
 Diskusija su IB vadovu: Įžvalgų apibendrinimas, nuo ko priklauso pardavimų sėkmė.  
 Dalijimasis geriausia praktika su verslo atstovu: kokie pardavimai laikomi efektyviais?

IB vadovo pristatymas: Asmeninis pardavimas: tikslai ir funkcijos.  
 Mažos grupės veikla: Asmeninis pardavimas yra labai išskirtinė reklamos forma. Kodėl?

IB vadovo pristatymas: Kaip sudaryti pardavimo planus? Sukurti sėkmingą rinkodaros strategiją, rasti galimybių parduoti produktus ir paslaugas bei efektyviai bendrauti su esamais ir potencialiais klientais yra sunki užduotis.  
 Mažos grupės veikla: pozicinuokite savo produktus ar paslaugas: Kam parduodate? Ko reikia šiems klientams? Kuo jūsų produktas ar paslauga skiriasi nuo konkurentų? Kada ir kaip dažnai reikėtų taikyti rinkodaros priemones?

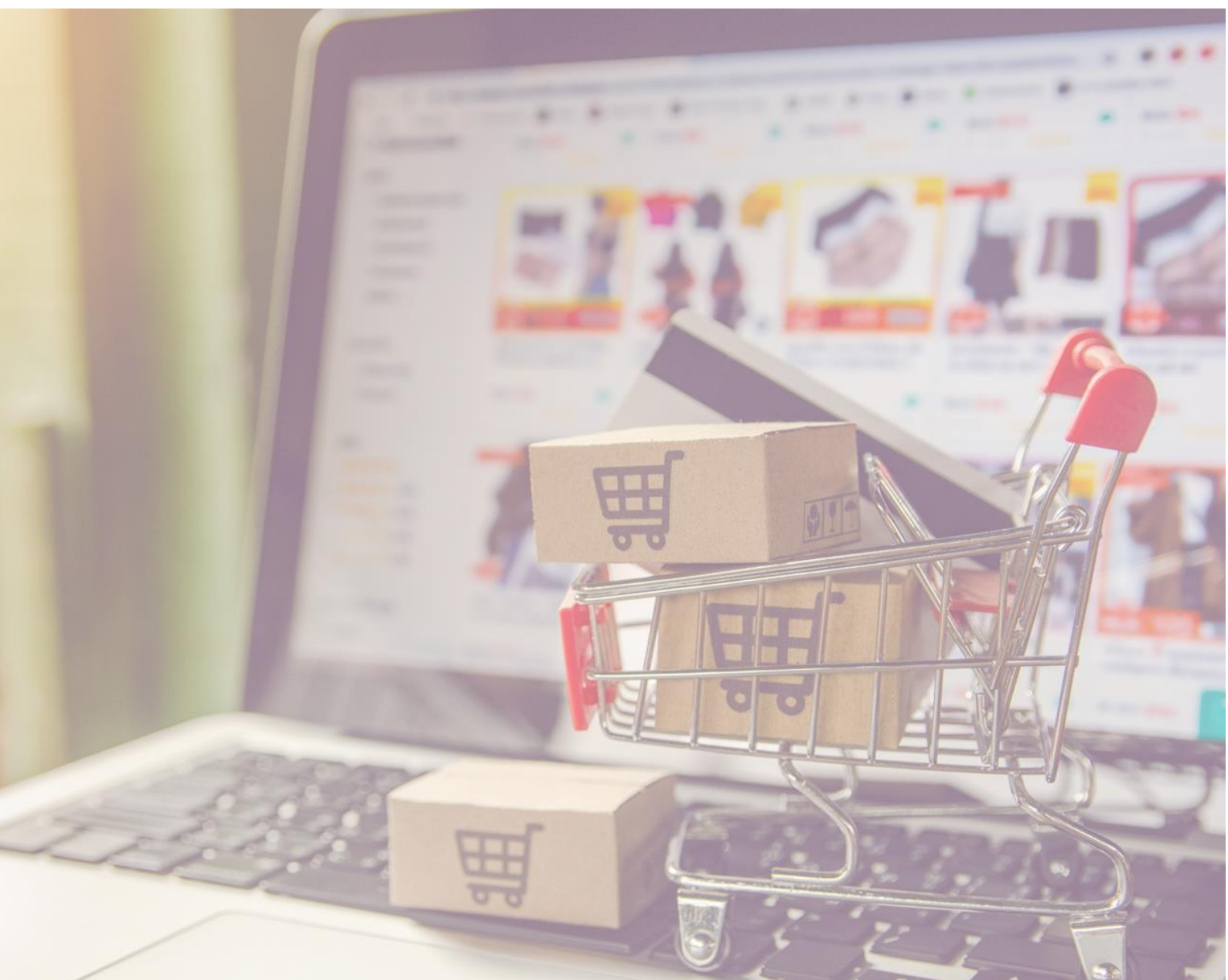
Kompetencijos aprašymo įvertinimas	IB vadovo stebėjimas (pradinis, tęstinis, galutinis). Studentų komandos gebėjimų ataskaitoje turi būti aiškiai pateikti rinkodaros procesai, sukurti teisingi dokumentai, išvados ir pasiūlymai tobulinimui. Studentų įsivertinimas (pradinis, tęstinis, galutinis).
Vertinimo priemonių pavyzdžiai	Savęs įsivertinimas. Tai teigiamas ir konstruktyvus būdas įtraukti IB praktikantus į vertinimo procesą ir stebėti savo išsiugdytus įgūdžius bei pasiektą pažangą. Tai galima padaryti dviem etapais: pildant anketas ir akis į akį diskutuojant su IB vadovu. Abu būdus galima derinti, o studentas gali užpildyti anketą po diskusijos arba jos metu. Savarankiško darbo profilis. Tai yra parengta karjeros strategija ir nubrėžta ateities vizija. IB studentai gali pateikti idėjas per konkrečią vizijos formą, išryškinant svarbius elementus. Stebėti, kaip atliekama užduotis, siekiant nustatyti, apibūdinti ir išvardyti IB studentų poreikius ir siekius trumpuoju, vidutiniu ir ilgalaikiu laikotarpiu, individualias ir grupės stipriąsias ir silpnąsias puses bei vidinius ir išorinius išteklius, kuriuos jie ketina naudoti. Įgūdžių ir gebėjimų, kuriuos studentai jau turi ir ketina panaudoti ir kuriuos dar reikia įgyti, sąrašas. Taip pat stebima, ar studentai gali susieti savo individualų ir grupinį potencialą su galimybėmis ir perspektyvomis, jei jie demonstruoja norą panaudoti savo stipriąsias puses ir gebėjimus tam, kad maksimaliai išnaudotų visas galimybes kurti vertę. Tokiu būdu IB vadovai gali stebėti darbą ir būdus, kuriais studentai atlieka užduotis, pateikti teigiamą ir konstruktyvų grįžtamąjį ryšį bei įvertinti ir pamatyti įvairių vaidmenų potencialą. Tai galima padaryti skirtingais laiko tarpais:

---

	<p>Pradinis stebėjimo įvertinimas. IB veiklos pradžioje.</p> <p>Nuolatinis stebėjimo vertinimas. Tai daroma nuolat stebint darbą IB aplinkoje.</p> <p>Galutinis stebėjimas. Pasibaigus praktikai IB. Tai identifikuoja IB praktikanto holistines žinias apie problemas, tobulėjimą bei įgytas žinias mokymosi metu. Tai gali būti pagrindinis kompetencijų patikrinimas.</p> <p>Komandinių gebėjimų ataskaita. Tai apima individualų ir bendrą IB studentų pasitenkinimą darbu. Taip pat būtų galima išsiaiškinti, kaip skirtingos komandos idėjos gali sukurti vertę ir kaip komanda gali ją veiksmingai panaudoti.</p>
Orientaciniai klausimai	<p>Kodėl etiškas elgesys yra svarbus ir naudingas įmonei?</p> <p>Kodėl be įprastų dalykų tokių, kaip pardavimo planavimas, kainodara, reklama, kalbama apie etikos svarbą?</p> <p>Kodėl pardavimo specialistai turi jaustis moraliai ir socialiai atsakingi prieš visas suinteresuotas šalis ir savo įsitikinimus?</p>
Atsiliepimų rinkinys	<p>Modulio tikslai aiškiai apibrėžti, teorija paremta praktiniais pavyzdžiais.</p> <p>Vertinimo užduotys suteikia galimybę pademonstruoti modulio studijų metu įgytas žinias ir įgūdžius. Pateikiamas atsiliepimas apie atliktus darbus (aptariami atsiskaitymų, savarankiško darbo ir kt. rezultatai). Savalaikės mokytojų konsultacijos.</p>

---

## Bendrovės veikla: žmogiškųjų išteklių valdymas



### III.6. Bendrovės veikla: žmogiškųjų išteklių valdymas

Bendrovės veikla: žmogiškųjų išteklių valdymas	
Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga:</b> Žmogiškųjų išteklių valdymas, kaip organizacijos padalinys, tvarko visus su darbuotojais susijusius aspektus, pavyzdžiui, samdant, įdarbinant ir valdant organizacijos darbuotojus.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> parengti studentus perprasti procesus, susijusius su žmogiškųjų išteklių valdymo funkcijomis, tokiais kaip planavimas, organizavimas, vadovavimas ir kontrolė.</p> <p><b>Turinys:</b> Žmogiškųjų išteklių valdymas atlieka įvairias funkcijas, tokias kaip žmogiškųjų išteklių planavimas, darbo analizė, įdarbinimas ir darbo pokalbių vedimas, žmogiškųjų išteklių atranka, profesinis orientavimas, mokymas, kompensavimas, naudos ir paskatinimų teikimas, įvertinimas, išlaikymas, karjeros planavimas, darbo gyvenimo kokybė, darbuotojų drausmė, žmogiškųjų išteklių auditas, darbo santykių palaikymas, darbuotojų gerovė ir saugos klausimai, bendravimas su visais darbuotojais visais lygiais ir darbo įstatymų supratimas bei jų laikymasis.</p>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>Iš viso 25 valandos:</p> <p>Kontaktinės valandos (10 val.)</p> <p>Savarankiškas student darbas, konsultuojantis su IB vadovu (12 val.)</p> <p>Vertinimas (3val.)</p>
Įranga ir ištekliai	<p>Personalo valdymo programos.</p> <p>Dokumentų standartai/šablonai.</p> <p>IB žmogiškųjų išteklių skyriaus pareigybių aprašymo metodinė literatūra.</p> <p>Dokumentų pavyzdžiai</p>
Mokymo metodai	<p>Rekomenduojamos literatūros, interneto šaltinių ir dokumentų pavyzdžių studijavimas;</p> <p>Pokalbis-diskusija;</p> <p>Individualus ar grupinis užduoties atlikimas;</p> <p>Idėjos įrankio įvertinimas;</p> <p>Sprendimų priėmimas.</p>
Mokymo tikslai	<p>1 TIKSLAS planuoti ir organizuoti žmogiškuosius išteklius.</p> <p>2 TIKSLAS nukreipti ir kontroliuoti žmogiškuosius išteklius.</p>
Rezultatai ir įgytos kompetencijos.	<p>Idėjos ir galimybės:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• etiškas ir tvarus mąstymas.</li> </ul> <p>Ištekliai:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• motyvacija ir užsispyrimas;</li> <li>• savimonė ir savo efektyvumas.</li> </ul>

	Į veiklą nukreiptas mokymas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• planavimas ir valdymas;</li> <li>• darbas su kitais žmonėmis;</li> <li>• mokymasis per patirtį.</li> </ul>
Rekomendacijos	Pateikite trumpą pristatymą apie žmogiškuosius išteklius:
1 TIKSLUI IB vadovams (planuoti ir organizuoti žmogiškuosius išteklius)	<p>1. Planavimas, kaip procesas, kurio metu vadovybė užtikrina, kad turi reikiamą personalą, galintį atlikti tas užduotis, kurios padeda organizacijai pasiekti savo tikslus. Tai apima žmogiškųjų išteklių poreikių prognozavimą ir numatomą asmenų suderinimą su numatomomis laisvomis darbo vietomis.</p> <p>2. Organizavimas, kaip procesas, kurio metu vadovybė užtikrina įdarbinimą ir personalo komplektavimą, atlyginimą ir išmokas, mokymą ir mokymąsi, darbo ir darbuotojų santykius, įmonės plėtrą.</p> <p>Praveskite diskusiją, kokie turi būti reikalavimai personalui?        Paprašykite studentų dirbti mažose grupėse, kad būtų atliktas darbuotojų darbo erdvės, sveikatos ir saugos reikalavimų tyrimas ir jo išvados pasidalinti su auditorija.</p> <p>Paašškinkite visus svarbius procesus: vidinė tvarka ir taisyklės; darbo valandų registravimas; atlyginimo apskaičiavimas; socialinių mokesčių atskaitymas; mokesčiai (PAYE); įdarbinimo tvarka; darbo skelbimai; asmeniniai interviu; darbuotojų susirinkimai; posėdžio darbotvarkės rengimas ir paskirstymas; posėdžio protokolavimas.</p> <p>Pakvieskite svečių - pranešėją – žmogiškųjų išteklių specialistą.</p> <p>Parengti žmogiškųjų išteklių valdymo pareigybių aprašymą su tikslu ir užduotimis; kokie darbai (funkcijos, procedūros) bus atliekami skyriuje/biure; kokiais dokumentais galima naudotis.</p> <p>Pateikti besimokantiesiems dokumentų pavyzdžius ir pratimus, kuriuos reikia atlikti savarankiškai arba grupėje.</p> <p>Paašškinkite įstatymus, vyriausybės sprendimus, kurie kontroliuoja žmogiškųjų išteklių departamento darbą: sveikatos priežiūros, darbo ir užimtumo, išėjimo į pensiją, kompensacijų darbuotojams už sužalojimus darbo vietoje, nedarbo, apmokamo laisvo laiko ir kitus įstatymus bei teisės aktus, turinčius įtakos užimtumui.</p> <p>Pateikite susitikimų ir pranešimų pristatymą. Aptarkite susirinkimų rengimo tikslą ir jų rengimo dažnumą. Paašškinkite skirtumą tarp formalių susitikimų, kurie yra protokoluojami ir neformalių grupių susitikimų. Paprašykite studentų apsvarstyti, ar svarbu vesti darbo susitikimų dienoraštį, kuriame būtų nurodyta, kada ir kokiais tikslais jie turėtų surengti tokius susitikimus.</p>

Rekomendacijos 2 TIKSLUI IB vadovams (nukreipti ir kontroliuoti žmogiškuosius išteklius)	Paaiškinkite apie žmogiškųjų išteklių skyriaus vadovo vaidmenį ir funkcijas. Vadovas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• padeda IB direktoriui organizuoti ar atnaujinti IB veiklą, planuoti ir koordinuoti skyriaus darbuotojų veiksmus, atstovauti įmonei įvairiuose renginiuose ir susitikimuose, o taip pat organizuojant renginius.</li> <li>• savo veiksmus derina su IB direktoriumi;</li> <li>• teikia darbuotojams užduotis ir kontroliuoja jų veiklą, derina sprendimus;</li> <li>• organizuoja įvairius IB renginius,</li> <li>• posėdžiuose pristato skyriaus atlikto darbo ataskaitą;</li> <li>• tikrina ir pasirašo sutartis bei kitus su IB veikla susijusius dokumentus (pagal IB vadovo/dėstytojo suteiktus įgaliojimus);</li> <li>• iš anksto planuoja IB veiklos tobulinimo būdus.</li> </ul> Parengti žmogiškųjų išteklių skyriaus vedėjo užduočių gaires. Paprašykite IB direktoriaus pagalvoti ir parengti dokumentus, skirtus žmogiškiesiems ištekliams nukreipti ir kontroliuoti, patarti, kaip pasiekti tikslą.
Kompetencijos aprašymo įvertinimas	Dėstytojo pastebėjimas (pradinis, tęstinis, galutinis).  Studentų komandos gebėjimų ataskaitoje aiškiai išdėstyti žmogiškųjų išteklių valdymo procesai, sukurti teisingi dokumentai, išvados ir pasiūlymai tobulinimui.  Studentų savęs įsivertinimas (pradinis, tęsiamas, galutinis).
Vertinimo būdų pavyzdžiai	Savęs įsivertinimas. Tai teigiamas ir konstruktyvus būdas įtraukti IB praktikantus į vertinimo procesą ir stebėti jų išsiugdytus įgūdžius bei pasiektą pažangą. Tai galima padaryti dviem etapais: pildant anketas ir pasikalbant su IB vadovu. Abu būdus galima derinti, o studentas gali užpildyti anketą po diskusijos arba jos metu. Savarankiško darbo profilis. Tai yra parengta karjeros strategija ir nubrėžiama ateities vizija. IB studentai gali perteikti idėjas per konkrečią vizijos formą, kuri išryškina svarbius elementus. Stebėti, kaip atliekama užduotis, siekiant nustatyti, apibūdinti ir išvardyti IB studentų poreikius ir siekius trumpuoju, vidutiniu ir ilgalaikiu laikotarpiu, individualias ir grupės stipriąsias ir silpnąsias puses bei vidinius ir išorinius išteklius, kuriuos jie ketina panaudoti. Įgūdžių ir gebėjimų, kuriuos studentai jau turi ir ketina panaudoti ir kuriuos dar reikia įgyti, sąrašas. Taip pat stebima, ar studentai gali susieti savo individualų ir grupinį potencialą su galimybėmis ir perspektyvomis, jei jie demonstruoja norą panaudoti savo stipriąsias puses ir gebėjimus tam, kad maksimaliai išnaudotų visas galimybes kurti vertę. Tokiu būdu IB vadovai gali stebėti darbą ir būdus, kuriais studentai atlieka užduotis, pateikti teigiamą ir konstruktyvų grįžtamąjį ryšį bei įvertinti ir pamatyti įvairių vaidmenų potencialą. Tai galima padaryti skirtingais laiko tarpais:

---

	<p>Pradinis stebėjimo įvertinimas. IB veiklos pradžioje.</p> <p>Nuolatinio stebėjimo vertinimas. Tai daroma nuolat stebint student darbą IB aplinkoje.</p> <p>Galutinis stebėjimas. Pabaigus praktiką IB. Tai identifikuoja IB praktikanto holistines žinias apie problemas, tobulėjimą bei įgytas žinias mokymosi metu. Tai gali būti pagrindinis kompetencijų patikrinimas.</p> <p>Komandinių gebėjimų ataskaita. Tai apima individualų ir bendrą IB studentų pasitenkinimą darbu. Taip pat būtų galima išsiaiškinti, kaip skirtingos komandos idėjos gali sukurti vertę ir kaip komanda gali ją veiksmingai panaudoti.</p>
Užvedantys klausimai	<p>Koks yra pagrindinis žmogiškųjų išteklių skyriaus įkūrimo tikslas?</p> <p>Kokios yra pagrindinės žmogiškųjų išteklių skyriaus funkcijos?</p> <p>Išvardinti visus dokumentus, kuriuos darbuotojas formuoja priimdamas į darbą?</p> <p>Kokius pagrindinius dokumentus turi parengti žmogiškųjų išteklių skyriaus darbuotojas priėmimo metu?</p> <p>Kokie įstatymai, valdžios sprendimai kontroliuoja žmogiškųjų išteklių skyriaus darbą?</p> <p>Kokius patarimus duotumėte žmogui, einančiam į darbo pokalbį žmogiškųjų išteklių departamente?</p> <p>Kokie registracijos žurnalai naudojami žmogiškųjų išteklių skyriuje?</p> <p>Su kokiais didžiausiais iššūkiais susiduria žmogiškųjų išteklių skyriai?</p> <p>Kaip sukurti procedūrų aprašą - vadovą?</p> <p>Kaip atlikti darbo analizę?</p> <p>Kaip motyvuoti jūsų studentus?</p> <p>Kaip atleisti darbuotoją?</p> <p>Ko galite paklausti darbuotojų savęs įsivertinimo apžvalgoje?</p> <p>Kokios gali būti žmogiškųjų išteklių rizikos ir jų priežastys?</p> <p>Kokie elementai apima žmogiškųjų išteklių strategiją?</p>
Atsiliepimų rinkinys	<p>Keletas būdų, kaip surinkti darbuotojų atsiliepimus:</p> <p>Darbuotojų pasiūlymų dėžutė. Skaitmeninių naujovių pasaulyje senamadiška darbuotojų pasiūlymų dėžutė vis dar užima svarbią vietą. Darbuotojai gali būti atsargūs dalindamiesi sąžiningais atsiliepimais ir neišsakyti savo konkrečios nuomonės, bijodami keršto. Pasiūlymų dėžutė leidžia jiems palikti anoniminius atsiliepimus be skaitmeninio pėdsako.</p> <p>Darbuotojų įsitraukimo apklausos yra puikus būdas vienu metu surinkti didelį kiekį darbuotojų atsiliepimų. Jie dažnai yra gana išsamūs, sutelkiant dėmesį į viską, kas gali turėti įtakos darbuotojų pasitenkinimui, įsitraukimui ir jų išlaikymui.</p>

---



Momentinės (pulso) apklausos yra daug trumpesnės ir atliekamos greičiau nei darbuotojų įsitraukimo apklausos, todėl jas galima atlikti dažniau. Kai kurie IB atliks savaitines momentines apklausas su 1–3 klausimais, o kiti gali atlikti apklausas kas mėnesį su 4–5 klausimais. Tai gali būti puiki proga nuolat stebėti darbuotojų pasitenkinimą darbu ir laiku išgirsti atsiliepimus.

**TEMA: Bendrovės veikla: žmogiškųjų išteklių valdymas**

Pavadinimas	Formatas	Aprašymas	Nuoroda:	Kalba
Ką iš tikrųjų veikia žmogiškųjų išteklių skyrius? 11 pagrindinių pareigų	Straipsnis	Čia yra išsamus aprašymas, ką žmogiškųjų išteklių skyrius daro (arba ką jie turėtų daryti), kad patenkintų darbuotojų poreikius.	<a href="https://www.lucidchart.com/blog/what-does-hr-do">https://www.lucidchart.com/blog/what-does-hr-do</a>	Anglų
Išsamus žmogiškųjų išteklių vadovas mažoms įmonėms 2021 m	Straipsnis, vaizdo pristatymas, šablonai	Kas yra žmogiškųjų išteklių valdymas? Kodėl mažoms įmonėms reikia žmogiškųjų išteklių? Žmogiškųjų išteklių pagrindai – klaidų, kurių reikia vengti. Žmogiškųjų išteklių vadovas smulkiam verslui.	<a href="https://connecteam.com/guide-human-resources-for-small-businesses/">https://connecteam.com/guide-human-resources-for-small-businesses/</a>	Anglų
Žmogiškųjų išteklių valdymas: žmogiškųjų išteklių planavimas	Vaizdo pristatymas	Žmogiškųjų išteklių valdymo planavimo etapas apima darbo analizės atlikimą, darbo pasiūlos ir paklausos prognozavimą, darbo pasiūlos ir vartotojų paklausos derinimą. Šiame trumpame vaizdo įraše aprašomas kiekvienas iš šių elementų.	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=L_aiqSRL-j8">https://www.youtube.com/watch?v=L_aiqSRL-j8</a>	Anglų
5 žmogiškųjų išteklių proceso schemas pavyzdžiai ir kodėl juos reikia naudoti	Straipsnis, schema	Šių procesų schemas: darbuotojų įdarbinimas ir atranka; naujų darbuotojų integravimas; darbo kelionės prašymas; išlaidų kompensavimas; darbuotojo atleidimo procesas.	<a href="https://www.heflo.com/blog/process-modeling/hr-process-flowchart-examples/">https://www.heflo.com/blog/process-modeling/hr-process-flowchart-examples/</a>	Anglų

Žmogiškųjų išteklių strategija	Straipsnis	Kas yra žmogiškųjų išteklių strategija ir kas ji yra?		<a href="https://managementmania.com/en/hr-strategy-human-resource-strategy">https://managementmania.com/en/hr-strategy-human-resource-strategy</a>	Anglų
Darbuotojų darbo grafikų nustatymas: vadovo gairės	Straipsnis, vaizdo pristatymas, pavyzdžiai	Kas yra darbo grafikas? Kodėl svarbus darbuotojo darbo grafikas? 10 darbuotojų darbo grafikų pavyzdžių Kaip sudaryti darbuotojų darbo grafikus. Geriausia darbo grafikų nustatymo praktika.		<a href="https://www.independent.com/hire/c/info/types-of-work-schedules">https://www.independent.com/hire/c/info/types-of-work-schedules</a>	Anglų
Žmogiškųjų išteklių vadovo pareigybės aprašymo pavyzdys	Straipsnis	Šablonas, atitinkantis konkretus žmogiškųjų išteklių vadovo pareigas ir konkretaus darbo reikalavimus. Idėjos, kaip sukurti žmogiškųjų išteklių vadovo pareigybės aprašymą.		<a href="https://hiring.monster.com/employer-resources/job-description-templates/human-resources-manager-job-description-sample/">https://hiring.monster.com/employer-resources/job-description-templates/human-resources-manager-job-description-sample/</a>	Anglų
Darbuotojų vertinimo kontrolinis sąrašas	Pavyzdžiai	Vadovo darbuotojų vertinimo kontrolinis sąrašas.		<a href="https://www.workforce.com/news/employee-evaluation-checklist">https://www.workforce.com/news/employee-evaluation-checklist</a>	Anglų
Darbuotojų savęs vertinimo šablonai, pavyzdžiai ir patarimai	Straipsnis, vaizdo pristatymas, šablonai	Pavyzdinis darbuotojo įsivertinimo šablonas ir aprašymas Kodėl reikalingas savęs įsivertinimas.		<a href="https://www.profit.co/blog/performance-management-blog/employee-self-evaluation-templates-examples-and-tips/">https://www.profit.co/blog/performance-management-blog/employee-self-evaluation-templates-examples-and-tips/</a>	Anglų
Žmogiškųjų išteklių rizikos valdymas – 8 svarbiausi žmogiškųjų išteklių rizikos šaltiniai	Straipsnis	Žmogiškųjų išteklių rizikos ir jų priežastys yra kiekviename įdarbinimo, išlaikymo ir kasdienės veiklos procesuose.		<a href="http://blog.treacher.com/hr-risk-management-top-8-sources-of-human-resource-risk">http://blog.treacher.com/hr-risk-management-top-8-sources-of-human-resource-risk</a>	Anglų

## Bendrovės veikla: finansų ir apskaitos valdymas



### III.7. Bendrovės veikla: finansų ir apskaitos valdymas

<b>Bendrovės veikla: finansų ir apskaitos valdymas</b>	
Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga:</b> Praktikantas turi įvertinti savo verslo kūrimo projekto sąnaudas ir biudžetą bei apibrėžti finansavimo poreikius, tada nustatyti ir patikslinti šio projekto finansavimo būdą.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> parengti studentus valdyti procesus, susijusius su finansais ir apskaitos tvarkymu.</p> <p><b>Turinys:</b> Finansų ir apskaitos skyrius veda banko sąskaitos atidarymą ir ryšius su banku;</p> <p>Buhalterija: kasdienė buhalterija, pelno (nuostolių) ataskaita, balansas, inventorių; apskaitos programinės įrangos pasirinkimas: ERP, kasos aparatas, gryniesi pinigai, sąskaitų išrašymas, apskaitos skaitmeninimas; finansiniai įsipareigojimai: įmonės registracija ir finansinės atsakomybės limitas; fiskaliniai ir socialiniai aspektai: mokesčiai, įmonės, individualaus verslininko socialinės įmokos. Darbdavio bendrovės socialiniai aspektai; turtiniai, asmeniniai, profesiniai ir šeimos aspektai: nuo privačios įmonės kūrejo iki savarankiško įmonės juridinio asmens.</p>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>Iš viso 30 valandų:</p> <p>Kontaktinis laikas (15 val.)</p> <p>Studentai dirba savarankiškai konsultuodamiesi su IB vadovu (12 val.)</p> <p>Vertinimas (3 val.)</p>
Įranga ir išteklių	<p>Buhalterinės programos,</p> <p>Kursų medžiaga,</p> <p>Internetinis biudžeto ir išteklių pavyzdys ir šablonai, Excel lentelės, pinigų srautų lentelės,</p> <p>Bendrų paskyrimų taryba,</p> <p>Projekto vadovo mentorystės kūrimas ir animavimas,</p> <p>Pranešimų kanalų nustatymas ryšiui tarp operatorių,</p> <p>Bendra reikalingų finansinių įstaigų adresų knyga (bankas, valstybės pagalbos ir finansavimo tarnyba, mokesčių konsultantai, buhalteriai, draudikas ir kt.)</p>
Mokymo metodai	<p>Literatūros apžvalga;</p> <p>Tipiniai pratimai ir atvaizdavimas;</p> <p>Bendra prieiga prie internetinių išteklių: finansavimo planas, finansavimo byla, individuali byla, buhalterinės apskaitos pavyzdys, draudimo byla, mokesčių aspektai, socialiniai aspektai ir kt.;</p> <p>Finansavimo ir išteklių Excel šablonai;</p> <p>Savaitinis individualus ar kolektyvinis tolesnis pokalbis (projekto eiga, susitikimų stebėjimas ir apžvalga);</p> <p>Standartinis bylos šablonas: draudimo, paskolos, teisinės sutarties šablonas, privalomos veiklos ataskaitos (bendrosios pardavimo sąlygos);</p> <p>Edukacinis scenarijus, kai kūrėjas pagal šiuos aspektus sudaro subrangos sutartį tam, kad sustiprintų savo verslo kūrimo projekto komercinį aktyvumą;</p>

---

Mentorystės komiteto koncepcija

---

Mokymo tikslai 1 TIKSLAS: įvertinti verslo kūrimo projekto kainą ir biudžetą  
2 TIKSLAS: apibrėžti finansavimo poreikius  
3 TIKSLAS: sudaryti finansavimo planą

---

Rezultatai ir įgytos kompetencijos. Idėjos ir galimybės:

- savimonė ir savo efektyvumas;
- motyvacija ir užsispyrimas;
- išteklių telkimas;
- finansinis ir ekonominis raštingumas.

---

Rekomendacijos IB vadovams 1 TIKSLUI pasiekti

Padarykite pristatymą apie:

- Kursų medžiagą
- Verslo kūrimo finansavimą
- Pelningumą, kurio siekta kuriant verslą
- Kritišką pinigų srautų stebėjimo tyrimą.
- Apskaitos likučio sampratą
- Bankinius ryšius
- Fiduciariniai (pasitikėjimo) apskaitos santykius
- Projekto materialinį, žmogiškąjį, finansinį, šeimyninį kontekstą.
- Projekto materialines, žmogiškąsias, finansines ir kt. išlaidas ir išteklius
- Argumentus dėl naudingų finansinių išteklių ar kitų išteklių suradimo, gavimo ir surinkimo (materialinės aukos ir įnašai, pramoninis turtas ar praktinė patirtis (know-how)).

---

Išmokykite finansavimo planą pavaizduoti programoje „Excel“

- Tvarkyti kasdinių gryųjų pinigų srautų stebėjimo lentelę ir surasti neutralų tašką bei laiką ir pradėkite nuo jo
  - Atrasti gryųjų pinigų srautų stebėjimo apskaitos koncepcijas ir praktiką (mokėjimo sąlygos: gryniesi pinigai, pagal užsakymą, kliento kreditas, inkasacijų valdymas ir lėšų įnešimas į banką, kasdienis čekių pervedimas, faktoringas, nuolaida, kampanijos kreditas, priemonė apyvartinių lėšų subalansavimui (overdraftas), kredito sąnaudų analizės likutis, marža, pelningumas, investicijų grąža, pelnas, santaupos, gryųjų pinigų kapitalizacija ir t.t.)
  - Žinoti, kaip rasti šiai aplinkai būdingą informaciją ir išteklius
  - Tvarkyti kasdienę šios aplinkos stebėjimo lentelę ir teigiamai ją kontroliuoti
  - Suvokti sąvokas ir praktiką, būdingą bankinei ir patikimai aplinkai
  - pateikti socialinių, buhalterinių, mokesčių, įmonių socialinių dokumentų pavyzdžius.
- 

Vadovauti diskusijai.

---

---

Dirbti su studentais prie finansavimo plano ir pinigų srautų ataskaitos projekto ir išanalizuoti juos etapais.

Pradėti nuo pradinio biudžeto ir palaiptiui jį tobulinti per 2 ar 3 dienas. Kasdien pildyti ir atnaujinti finansavimo plano projektą, jį detalizuojant, integruojant suplanuotos ir vėliau patikrintos lūžio taško, slenksčio ir lūžio datos sąvokas (išlaidų ir išteklių laiko prognozė, apskaitos likutis, grynujų pinigų perteklius).

Banko sąskaitos atidarymas ir derybos su banku dėl lėšų skolinimosi, paskolos, investicijų, nuolaidų, bendravimas dėl neatidėliotinių finansinių poreikių analizės ar patvirtinimo verslo pradžioje, vidutinės trukmės poreikių, ilgalaikių poreikių, investicijų grąžos, apyvartos ir maržos, pardavimų ir t.t.

- Buhalterija: kasdienė buhalterija, pelno (nuostolių) ataskaita, balansas, inventories.

- Buhalterinės apskaitos programos pasirinkimas: verslo valdymo sistema (VVS), kasos aparatas, kasos, sąskaitų išrašymas, apskaitos skaitmeninimas.

- Mokestis ir socialinis aspektas: kokie mokesčiai ir kaštai įmonei, darbdavio socialinis aspektas.

- Giminytės, asmeniniai, profesiniai ir šeimos aspektai: kaip derinti verslą ir asmeninį gyvenimą.

Užpildykite ir detalizuokite planą palaiptiui, kiek įmanoma geriau.

Suskirstykite sumas į materialinius, žmogiškuosius ir finansinius poreikius.

Išanalizuokite įvairias lūžio taško, pelningumo, maržos, pelno, investicijų grąžos sąvokas.

Suplanuokite poreikius laikui bėgant, per 1 metus, per 2 metus, detalizuodami neatidėliotinius verslo pradžios poreikius, vidutinės trukmės poreikius, ilgalaikius poreikius, investicijų grąžą, apyvartą ir pardavimo maržą.

Žinojimas, kaip apibrėžti ir vertinti šią verslo aplinką ir socialinius santykius.

Išanalizuoti pinigų srautų poreikį, apibrėžti reikalingą finansavimą ir jį planuoti (didinti kapitalą? žaisti amortizacijos laikotarpius? planuoti fiksuotus ir kintamus atlyginimus (premijas) pagal apibrėžtą pelningumą).

Linijinis, punktualus, sezoninis, metinis pelningumas.

Komercinio pasiūlymo apyvarta, seno pavyzdžio produkto kaina (sandėliavimas, perdirbimas), sąnaudų samprata (fiksuota ir kintama) kontrolė ir mažinimas.

---

---

Išanalizuoti kontroliuojamo pelningumo pasekmes ir jo poveikį finansavimo poreikiui (paskolų grąžinimas, pagalba, sutarta norma, siūlomos garantijos ir kt.)

Paprašykite besimokančiųjų:

Dirbti su jų projektu

Išanalizuoti ir patobulinti savo projektą, biudžeto planą, išteklių lentelę ir pelningumo skaičiavimą

Išmatuoti savo laiką, praleistą projektui, kiekybiškai įvertinti savo darbo ir laiko investicijų sąnaudas bei jo pelningumą.

Suplanuokite savo biudžetą ir susijusius išteklius bei išlaidas.

Palapsniui sudarykite pinigų srautų ataskaitą pagal suplanuotus poreikius per visa projekto vykdymo laiką (pradžią, pirmo mėnesio pabaigą, antro mėnesio pabaigą, 1 ketvirčio pabaigą, 1 semestro pabaigą, per vienerius metus...)

Susipažinkite su besimokančiųjų projektais, keiskitės geromis idėjomis ir gerąja praktika.

Organizuokite vizitus.

Susitikimas su banku, patikėtiniu ar buhalteriu, prekybos rūmais, verslo kūrimo padaliniu, valstybine verslo kūrimo agentūra ir kt.

Paaiškinkite kurso esmę ir kurso medžiagą.

Pateikite tipiškus biudžetų pavyzdžių, kuriuose atsižvelgiama į pelningumo ir pinigų srautų pertekliaus aspektą, ir pakomentuokite juos. Pateikite konkrečius banko sąskaitos, mokesčių tvarkymo, mokesčių deklaracijų pavyzdžius.

Individualiai ir grupėje analizuokite šios aplinkos stebėjimą.

Kolektyviškai išanalizuokite siūlomus biudžetus grupėje, o paskui – individualiai.

Remkitės kandidatams pateiktais pavyzdžiais

Kvieskite jaunus verslo kūrėjus pristatyti savo projektą ir karjerą.

Pakvieskite ir suburkite buvusių verslo kūrėjų, mentorių ir rėmėjų tinklą.

Prašymas besimokantiems palyginti savo projektą šiais finansiniais, bankiniais, socialiniais, įstatymų nustatytais, apskaitos elementais.

Užkirsti kelią kandidatų nesėkmei ar demotyvacijai ir siūlyti alternatyvius sprendimus (pergrupavimas tarp kūrėjų, franšizė, atlyginimų projektas, mažiau ambicingas projektas, skėtinė bendrovė (umbrella company)/savarankiškai dirbantys rangovai, valdoma paslaugų įmonė, savarankiškas verslumas, verslo inkubatorius).

---

Rekomendacij	Padarykite pristatymą apie:
os IB vadovams	Kursą ir pateikite finansinių lentelių pavyzdžius.
2 TIKSLUI	Kolektyvinis, o vėliau individualus pristatymas su projekto vadovais.
pasiekti	

---

---

Surinkite geras idėjas ir komentarus apie geriausius biudžeto pristatymus, finansavimo planą ir standartines pinigų srautų stebėjimo lenteles.

Įsiminkite šiuos kūrimo pavyzdinius dokumentus kaip mokymo medžiagą.

Paprašykite studentų palyginti savo finansinius ir apskaitos projektus.

Raskite profesionalius mentorius.

Susitikite su banku ir paprašykite studentų pateikti biudžetus, apskaičiuotus lūžio taškus.

Patarimai, kaip pasiekti tikslą.

Praktikuokite su Excel programa.

Apibrėžkite laiko valdymo ir kūrybos planavimo pedagogiką

Žinokite, kaip suvaldyti besimokančiųjų emocijų pakilimus bei nusivylimus.

Sukurkite atkaklaus, nuolatinio bei tvaraus darbo logiką.

Išlaikykite aktyvų mąstymą.

Sutikite su tuo, kad pelningumas gali būti mažesnis arba vėluoti.

Prireikus priimkite žmogiškąjį projekto aspektą, dalinkitės juo su trečiosiomis šalimis.

Apsaugokite savo idėją, jos maržą, pelningumą.

Pasinaudokite tiek sėkme, tiek nesėkme.

Pamatuokite riziką ir žaiskite rizikuodami, su ambicijomis, apdairiai ir intuityviai.

---

Rekomendacijos IB vadovams	Pateikite pristatymą
3 TIKSLUI pasiekti	Pradinė kurso medžiaga
	Pateiktos ir panaudotos finansinės lentelės bei pinigų srautų plano pavyzdžiai.
	Tolesni susitikimų su kūrėjais metodai
	Buhalterinės apskaitos, mokesčių ir socialinių įmokų taisyklės, turinčios įtakos finansavimo planui ir pinigų srautų stebėjimui bei pelningumui (įmonių mokesčių ribos, fizinio asmens mokesčio riba kūrėjui ar savarankiškai dirbančiam asmeniui, PVM mokesčio riba...
	Garantuoti pateiktos ir su kūrėjais besikeičiamos informacijos konfidencialumą.
	Vesti diskusiją tarp kandidatų
	Atidaryti diskusijų forumą ar kanalą tarp jų.
	Pasikliauti mentoriais ir (arba) dėstytojais
	Konstruktivi finansinio biudžeto ir jo kūrimo pasiūlymų kritika (kai kurie projektai nėra perspektyvūs ir nerealūs, kiti yra arba tampa tam tikromis sąlygomis)
	Paprašykite besimokančiųjų:
	Apibrėžti jų tikslą, tikslo vaizdininį grafiką, verslo darbų planą.

---



---

Priimti taisykles ir finansinius suvaržymus (buhalterija, apskaitos sąžiningumas, kūrėjo maržos samprata, realybė ir atsižvelgimas į mokesčius ir socialines įmokas (Kūrėjui mokėtina marža dažnai mažesnė už mokesčių maržą) uždirdbant atlyginimą, pajamas, nusidėvėjimą ir t.t.) Žinokite, kad turite greitai apsispręsti, būdami kantrūs.

Išanalizuoti padidinto pelningumo paieškos pasekmes (įvykdymo laikas, asmeninis darbas, rizikavimas, papildomos investicijos, brangesnis draudimas, didesnis banko tarifas, trečiųjų asmenų samdymas).

Sudaryti finansines ataskaitas po 3, 6 ir 12 mėnesių, be kasdienės apskaitos.

Taip pat reguliariai atnaujinti ir peržiūrėti komercinių kainų politikos efektyvumą.

Organizuokite vizitus.

Pasikartojantys susitikimai su mentoriais, tarp kandidatų, o vėliau, pradėjus projektą, su partneriais - bankais, bendradarbiais, šeima, mokesčių ir socialinėmis tarnybomis, sutuoktiniais, vaikais.

Apsilankykite verslo kūrimo erdvėse, verslo inkubatoriuose, verslo kūrėjų bendradarbystės erdvėse.

Lankykite ir padarykite lengvai prieinamus verslo modelius, kuriuos norite aplankyti bei apskaitos šablonus analizavimui ir atkūrimui.

Paaiškinimas.

Visada paaiškinkite dėstytojų pastabas, pasiūlymus (IB vadovas nekuria projekto už būsimą verslininką, o moko jį ir papildo projektą pasiūlymais). Nedramatizuota nesėkmė, planavimo sunkumai, atidėjimai ar galimi nusivylimai.

Nieko nėra neįgyjamo ar neįmanomo. Priimkite ir supraskite kitus kūrybinius projektus ir konkuruojančius ar vienas kitą papildančius derinius, kad iš jų pasimokytumėte, kad pasiektumėte lūžio tašką ir tvarų pelningumą.

Patarimai, kaip pasiekti tikslą.

Valdykite laiką ir greitį, judėkite pirmyn, tik neforsuojant tvarkaraščių ir nepraleisdžiant būtinų veiksmų, kad surasti ir įtvirtinti verslo projektą.

Žinokite, kaip įvertinti lūžio taško ir pelningumo, maržos, darbo užmokesčio, pageidaujamo ir pasiekto pelno sąvokas.

Įvertinti verslo kūrimo projekto tęstinumą ar koregavimą atsižvelgiant į jo biudžetą

Priimti apskaitos ir biudžeto būtinumą

Priimti apskaitos ir biudžeto pelningumo koncepciją.

Sutikti, kad pelningumas atsiranda tik praėjus vidutiniam laikotarpiui.

---

Įvertinti ir atsižvelgti į savo laiko finansinę vertę.

Palyginti verslo kūrimo ir darbuotojo pozicijos išlaikymo išlaidas.

Kompetencijos aprašymo įvertinimas	<p>Požiūrio aprašymas</p> <p>Požiūris į verslo planą</p> <p>Kompetencija laikytis verslo plano ir jo biudžeto elementų</p> <p>Gebėjimas dalytis ir diskutuoti apie projektą</p> <p>Kantrybė</p> <p>Savikontrolė</p> <p>Žinoti arba išmokti apibendrinti ir paprastai paaiškinti savo verslo planą</p> <p>Euforijos ir nusivylimo valdymas</p> <p>Buhalteriniai, finansiniai įgūdžiai</p> <p>Pagarba darbui, įsipareigojimų laikymasis (bankinė priežiūra, grynųjų pinigų stebėjimas)</p> <p>Numatytas kalendorius</p> <p>Sąžiningumas ir buhalterinis sąžiningumas tiekėjų, banko, darbuotojų trečiųjų šalių, finansuotojų atžvilgiu</p> <p>Privataus gyvenimo valdymas atsižvelgiant į verslo aplinką</p> <p>Aiškiai pateikta idėja, rinkos poreikis, potencialūs klientai ir kt.</p> <p>Projekto biudžetas, finansavimo poreikiai, planas ir išteklių lentelė</p> <p>Projekto finansinio srauto stebėjimas</p> <p>Lūžio taškas pinigų srautų plane</p> <p>Išteklių nusidėvėjimas ir investicijų grąža</p> <p>Finansinė aplinka verslo pradžiai</p> <p>Banko sąskaitos atidarymas ir santykiai su banku</p> <p>Buhalterija: kasdienė buhalterija, pelno (nuostolių) ataskaita, balansas, inventoriūs</p> <p>Apskaitos programinės įrangos pasirinkimas: ERP, kasos aparatas, kasa, sąskaitų išrašymas, apskaitos skaitmeninimas</p> <p>Įstatyminiai aspektai</p> <p>Mokestiniai ir socialiniai aspektai: individualus verslininkas, darbdavio aspektas</p> <p>Turtiniai, asmeniniai, profesiniai ir šeimos aspektai: nuo verslo kūrėjo iki savarankiškos įmonės juridinio asmens.</p>
Vertinimo priemonių pavyzdžiai	<p>Konkrečių įrankių pasiūlymas:</p> <p>Excel finansiniai pratimai</p> <p>Verslo planas ir pelningo verslo modeliavimas</p> <p>Tipinio projekto išlaidų ir sąnaudų lentelė, vėliau pritaikoma prie kuriamo projekto</p> <p>Finansavimo lentelės ir pelningumo matavimo stebėsena</p> <p>Išteklių lentelė</p> <p>Pinigų srautų stebėjimo lentelė</p> <p>Lūžio taško ir pelningumo planavimas</p>

---

Išteklių amortizacijos ir Investicijų grąžos (ROI) apskaičiavimo lentelė  
Finansavimo planavimo projektas  
Projektas „Teisinis statusas“.  
Banko įrašas  
Socialinė byla  
Mokesčių byla  
Paveldėjimo byla  
Banko išrašas, analizės skaitymas  
Banko ryšiai  
ERP apskaitos programinės įrangos pasirinkimo kriterijai  
Naudojimasis internetu arba apskaitos programinės įrangos naudojimas  
Buhalterinės apskaitos pratimai

Pranešimas apie:

Prisijungimą internete

Apie bendrus išteklius

Apie trumpas ataskaitas, apie kiekvieną kūrybinių darbuotojų susitikimą ar vizitus (pokalbio įvertinimas, teigiamas/neigiamas, santrauka, ką dabar reikėtų daryti, kas patvirtinta, laipsniškas žinių kaupimas ir pažanga atsižvelgiant į verslo planą ir biudžetą, tvarkaraščiai.

Projekto pelningumo statybos įvertinimas

Lūžio taškas ir pelningumas fiksuotų ir kintamų sąnaudų atžvilgiu

Projekto konsoliduoto tvarumo ir pelningumo įvertinimas

Draudimas, skirtas šiam tvarumui (draudimas, kapitalizacija, verslo plėtra, verslo ciklas)

Trumpuoju, vidutiniu ir ilgalaikiu laikotarpiu vertinant įmonės kūrėjo turtinį, asmeninį, profesinį ir šeimos aspektus kaip asocijuotą kontekstą: nuo sukūrimo apsvarstykite tiltus tarp individualaus verslo kūrėjo ir perėjimo prie savarankiškos įmonės - juridinio asmens.

---

Orientaciniai  
klausimai

Ar jūsų idėja atitinka poreikį?

Ar produktas ar paslauga atitinka jūsų gyvenimo tikslus?

Ar projekto biudžetas priimtinas kūrėjui?

Kas yra finansuotojai?

Ar projekto biudžetas priimtinas trečiųjų šalių steigėjams?

Ar kūrėjui suprantamas ir priimtinas lūžio taškas?

Ką daryti, jei pelningumas nepriimtinas?

Ar lūžio taškas priimtinas trečiųjų šalių įkūrėjams?

Kokie finansiniai ir apskaitos argumentai gali įtikinti steigėjus?

Ar kūrėjas gali kurti pats neinvestuodamas?

Kaip bankas gali padėti įgyvendinti projektą?

Ar kūrėjui santykiai su banku suprantami ir priimtini?

Kokia gali būti kita finansinė pagalba?

Į ką kreiptis norint patvirtinti projekto finansinį verslo planą?

Kokia prasmė dirbti su buhalteriu?

Kada pradėti susitikti su juo?

---

---

Kokia yra projekto finansinė, įstatyminė, fiskalinė, socialinė ir turtinė rizika?  
Kaip apsaugoti kūrėją nuo finansinės rizikos?  
Kaip apsaugoti projekto aplinką?  
Kaip pasirinkti į gerus partnerius notarą, teisininką, buhalterį, bankininką?  
Kas yra ir ką veikia šie partneriai?  
Ar kūrėjas gali kurti be jų?  
Kokios priemonės gali būti naudojamos konkrečioje projekto aplinkoje?  
Į ką kreiptis, kad būtų patvirtintas projekto aplinkosaugos aspektas?  
Kodėl ir kada kreiptis į viešąją verslo kūrimo pagalbos tarnybą?  
Kokia yra draudiko vieta ir vaidmuo kuriant verslą?  
Ar kūrimo projekte numatyti administraciniai aspektai?  
Kaip patikrinti verslo projekto mokestinį kontekstą?  
Kokią paramą galima gauti iš mokesčių inspekcijos?  
Kaip kūrimo projekte atsižvelgiama į PVM ir pelno mokesčius?  
Kaip pelningumas siejasi su PVM ir pelno mokesčiais?  
Kaip patikrinti pelningumo fiskalinį kontekstą?  
Koks yra projekto pelningumo poveikis?  
Kaip iškyla kasdienio darbo įmonėje klausimas?  
Ar kūrėjas turėtų samdyti darbuotojus, kodėl ir kada?  
Kokią įtaką projekte turi darbuotojų atlyginimai?  
Koks yra projekto turtas, jo kilmė, nusidėvėjimas, atnaujinimas?  
Kaip šio verslo pradžia paveiks jūsų gyvenimą?  
Subalansuokite verslą ir asmeninį gyvenimą. Išlaidų kontrolė ir verslo veiklos atskyrimas nuo privataus ar šeimos turto  
Kaip įtraukti savo šeimą?  
Kuo išskirtinis jūsų verslo sprendimas?  
Kokia bus komercinio pasiūlymo ateitis vidutinės trukmės laikotarpiu?  
Kodėl reikia pradėti verslą?

---

Grįžtamasis  
ryšys

Patarimai ir rekomendacijos  
Žinokite ir perpraskite savo projekto pelningumą  
Žinojimas, kaip atsisakyti nepelningo projekto  
Žinojimas, kaip priimti bet kokią konstruktyvią kritiką ir į ją atsižvelgti  
Būti atkakliam  
Žinoti ir priimti viso projekto kontekstą ir konkrečią aplinką  
Supraskite, kad modelis turi prisitaikyti prie konkretaus konteksto ir aplinkos  
Išmokite būti iniciatyvūs ir atsargūs.

---

## Bendrovės rezultatų apžvalga



### III.8. Bendrovės rezultatų apžvalga

#### Bendrovės rezultatų apžvalga

Įvadas ir pagrindimas	<p><b>Užduoties apžvalga.</b> Turėsite užtikrinti, kad besimokantieji būtų pasirengę pristatyti savo įmonės rezultatus bendraamžiams, švietimo įstaigų bendruomenei, mentorių įmonėms ar potencialiems klientams.</p> <p><b>Pagrindinis tikslas:</b> parengti ataskaitą, apimančią finansinius duomenis ir klientų atsiliepimus, įvertinti įmonę, įvertinti, kaip sekasi verslui, išryškinti stiprybes ir sritis, kurias būtų galima tobulinti, bei pasiūlyti veiksmus, kurių reikia imtis patobulinimams įgyvendinti.</p> <p><b>Turinys.</b> Studentai turi išmokti apibendrinti rezultatus, pasiektus įmonėje per visas įmonės veiklas, aprašytas temose Nr. 3-7, ir naudotis finansiniais duomenimis, muitinės atsiliepimais bei parengti galutinę ataskaitą. Verslo ataskaita – tai duomenų rinkinys, kuriame pateikiama istorinė informacija, susijusi su įmonės veikla, gamyba, konkretaus padalinio įžvalgomis, ir sukuriamas pagrindas būsimiems sprendimų priėmimo procesams arba faktinėms įžvalgoms, reikalingoms verslo funkcijoms organizuoti.</p>
Darbo organizavimas ir trukmė	<p>25 valandos iš viso:</p> <p>Kontaktinės valandos (10 val.)</p> <p>Savarankiškas student darbas su IB vadovo konsultacijomis (12 val.)</p> <p>Vertinimas (3 val.)</p>
Įranga ir ištekliai	<p>Buhalterinė programa.</p> <p>Dokumentų standartai ir šablonai.</p> <p>IB metodinė literatūra.</p> <p>Užpildytų dokumentų pavyzdžiai.</p>
Mokymo metodai	<p>Rekomenduojamos literatūros ir interneto šaltinių, dokumentų pavyzdžių studijavimas;</p> <p>Pokalbiai-diskusijos; diskusijų internete lentos;</p> <p>Individualus ar grupinis užduoties atlikimas;</p> <p>Atvejo analizė;</p> <p>Pranešimo ir pristatymo vertinimas.</p>
Mokymo tikslai	<p>1 TIKSLAS: atlikti klientų analizę ir įvertinti įmonės veiklą pagal jos pagrindinius tikslus.</p> <p>2 TIKSLAS: užpildyti ir pristatyti įmonės veiklos rezultatų ataskaitą.</p>
Rezultatai ir įgytos kompetencijos.	<p>Idėjos ir galimybės:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• idėjų vertinimas;</li> <li>• etiškas ir tvarus mąstymas.</li> </ul> <p>Ištekliai:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• finansinis ir ekonominis raštingumas;</li> <li>• kitų asmenų sutelkimas.</li> </ul> <p>Veiksmų vykdymas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• susidoroti su netikrumu, dviprasmiškumu ir rizika.</li> </ul>

Rekomendacijos IB vadovams 1 TIKSLUI pasiekti	<p>Aptarkite su besimokančiais, kaip efektyviai įmonės prekės ir paslaugos atitinka klientų poreikius. Jei jie nėra visiškai tikri, kokie tie poreikiai, besimokantieji turi atlikti tolesnę klientų analizę.</p> <p>Pristatykite metodus (klausimynus, internetines apklausas, komentarus socialiniuose tinkluose, tikslines grupes ir pan.), kuriuos galima naudoti norint gauti atsiliepimus iš klientų.</p> <p>Paprašykite besimokančiųjų sukurti savo atsiliepimų formas ir jas panaudoti peržiūroje, kad jas patobulintumėte, organizuoti atsiliepimų rinkimo procesą.</p> <p>Atsižvelgdami į klientų atsiliepimus, paprašykite besimokančiųjų nustatyti, kaip galima patobulinti jūsų produktus ar paslaugas, optimizuoti darbuotojų skaičių ar verslo procedūras.</p>										
Rekomendacijos IB vadovams 2 TIKSLUI pasiekti	<p>Aptarkite su studentais kokiais būdais būtų galima peržiūrėti įmonės finansinę būklę ir kodėl finansinė apžvalga turėtų būti įtraukta, kai auditorijai pateikiami įmonės rezultatai.</p> <p>Pateikite pristatymą, kaip analizuoti įmonės finansinius duomenis (įskaitant pinigų srautus, dispersinę analizę, pelno ataskaitas, finansinės būklės ataskaitas, koeficientų analizę ir kt.).</p> <p>Pateikite besimokantiems keletą geros ir prastos oficialios ataskaitos pavyzdžių ir aptarkite, ką reikia įtraukti į oficialią ataskaitą.</p> <p>Paruoškite oficialaus pranešimo šabloną, kurį galėsite parodyti studentams po diskusijų.</p> <p>Raskite gerų ir blogų pristatymų pavyzdžių ir parodykite besimokantiems. Paprašykite jų aptarti, kas yra geras pristatymas, ir parengti savo pristatymą savo bendraamžių, mentorių, vietinio smulkaus verslo banko vadovo, tėvų, kurie gal būt yra smulkaus verslo savininkai, ar vietinių verslininkų auditorijai.</p>										
Kompetencijos aprašymo įvertinimas	<p>Rašytinė ataskaita su rezultatų paaiškinimu, naudojant įmonės finansinius duomenis ir klientų atsiliepimus; identifikuojama problema, situacija ar problemos rezultatų įvertinimas ir poveikis pagrindinėms tikslinėms sritims, veiksmų rinkinys įmonės rezultatams gerinti.</p> <p>Pristatymas – pagrindinis tikslas – pristatyti išorinei auditorijai.</p>										
Vertinimo priemonių pavyzdžiai	<p>Parašyta verslo ataskaita vertinama pagal konkrečias verslo ataskaitos dalis. Ataskaitos pateikimas turi būti profesionalus, logiškai struktūrizuotas, turi naudojami teisingi finansiniai terminai ir gali būti vertinamas pagal šiuos kriterijus:</p> <table border="1" data-bbox="496 1630 1461 2024"> <thead> <tr> <th data-bbox="496 1630 1329 1749">Pristatymo vertinimo kriterijų pavyzdys</th> <th data-bbox="1329 1630 1461 1749">Maksimalus balas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="496 1749 1329 1794">Gebėjimas perteikti temos turinį per pristatymui skirtą laiką.</td> <td data-bbox="1329 1749 1461 1794">1</td> </tr> <tr> <td data-bbox="496 1794 1329 1872">Išraiškingas, laisvas kalbėjimas: stilius, tempas, kalba, visos mintys ir idėjos paaiškinamos nuosekliai.</td> <td data-bbox="1329 1794 1461 1872">3</td> </tr> <tr> <td data-bbox="496 1872 1329 1917">Atsakymai į klausimus: argumentuoti, aiškūs, užtikrinti.</td> <td data-bbox="1329 1872 1461 1917">2</td> </tr> <tr> <td data-bbox="496 1917 1329 2024">Paruošti skaidres (PowerPoint ar kt.): logiška struktūra, tekstas be gramatinių ar stilistinių klaidų, teisinga finansinė terminija, tikslūs faktai, trumpi ir konkretūs sakiniai, šriftų, fonų, efektų</td> <td data-bbox="1329 1917 1461 2024">2</td> </tr> </tbody> </table>	Pristatymo vertinimo kriterijų pavyzdys	Maksimalus balas	Gebėjimas perteikti temos turinį per pristatymui skirtą laiką.	1	Išraiškingas, laisvas kalbėjimas: stilius, tempas, kalba, visos mintys ir idėjos paaiškinamos nuosekliai.	3	Atsakymai į klausimus: argumentuoti, aiškūs, užtikrinti.	2	Paruošti skaidres (PowerPoint ar kt.): logiška struktūra, tekstas be gramatinių ar stilistinių klaidų, teisinga finansinė terminija, tikslūs faktai, trumpi ir konkretūs sakiniai, šriftų, fonų, efektų	2
Pristatymo vertinimo kriterijų pavyzdys	Maksimalus balas										
Gebėjimas perteikti temos turinį per pristatymui skirtą laiką.	1										
Išraiškingas, laisvas kalbėjimas: stilius, tempas, kalba, visos mintys ir idėjos paaiškinamos nuosekliai.	3										
Atsakymai į klausimus: argumentuoti, aiškūs, užtikrinti.	2										
Paruošti skaidres (PowerPoint ar kt.): logiška struktūra, tekstas be gramatinių ar stilistinių klaidų, teisinga finansinė terminija, tikslūs faktai, trumpi ir konkretūs sakiniai, šriftų, fonų, efektų	2										

	parinkimas ir derinimas (saikingai!); vizualumas, spalvų ir vaizdo vientisumas.	
	Auditorijos valdymas: pasveikinimas, įtraukianti įžanga, auditorijos dėmesio išlaikymas (užduodant įvairius klausimus, pajvairinant savo kalbą citatomis, pasakojimais, faktais, įrašais, palyginimais, žiūrėti į auditoriją (akių kontaktas ir pan.), sklandus užbaigimas (baigiamieji sakiniai, išvados, apibendrinimai), laikysena.	2
	Viso:	10
Orientaciniai klausimai	Kaip vertinate verslo rezultatus? Kaip matuojate klientų pasitenkinimą? Kokius jūsų klientų poreikių pokyčius pastebėjo besimokantieji? Kurie iš jūsų produktų ir paslaugų yra sėkmingi? Kurie produktai nepateisina planuotų lūkesčių? Kaip vertinate įmonės finansinius rezultatus? Kaip įmonės peržiūri finansines ataskaitas? Ar verslas veikia pelningai? Kiek procentų nuo pardavimo kainos padengia prekės ar paslaugos tiekimo ar gamybos sąnaudas? Kiek procentų nuo pardavimo kainos padengia pastovias verslo išlaidas? Kokie yra finansinės atskaitomybės pranašumai? Kokie yra pagrindiniai verslo ataskaitos elementai? Kokioje padėtyje yra dabartinis verslas ir kur link jis vystosi? Kokius žingsnius atliekate, kad įvertintumėte savo įmonės rezultatus? Kaip galėtumėte pagerinti šį procesą? ...Šį produktą? Kaip planuojame pritraukti daugiau klientų?	
Grįžtamasis ryšys	Veiksmingas būdas įvertinti mokymąsi ir gauti grįžtamąjį ryšį iš besimokančiųjų yra užduoti klausimus. Naudokite „Kahoot“ programėlę (kahoot.it), kad surinktumėte kelis atsakymus šia 8 tema.	

### 8 TEMA: Bendrovės rezultatų apžvalga.

Pavadinimas	Formatas	Aprašymas	Nuoroda:	Kalba
16 klientų poreikių tipų (ir kaip juos išspręsti). Parašė Allie Bresch	Straipsnis	Šiame straipsnyje sužinosite: klientų poreikių apibrėžimą. Klientų poreikių tipus; Kaip nustatyti klientų poreikius. Kas yra klientų poreikių analizė. Kaip išspręsti klientų poreikius; klientų aptarnavimo rūšys.	<a href="https://blog.hubspot.com/service/customer-needs">https://blog.hubspot.com/service/customer-needs</a>	Anglų
Klientų pasitenkinimo	Straipsnis	Viskas apie klientų pasitenkinimo tyrimo	<a href="https://www.b2binternational.com/">https://www.b2binternational.com/</a>	Anglų



tyrimai: kaip įvertinti klientų pasitenkinimą (CSAT) Parašė Nick Hague ir Paul Hague		atlikimą, kaip būdą pradėti vertinti, koks yra jūsų klientų lojalumas.	publications/customer-satisfaction-survey/	
Pelnas ir nuostolis, balansas	Straipsnis	Yra dvi pagrindinės mažoms įmonėms svarbios finansinės ataskaitos: pelnas ir nuostolis, balansas. Finansinių rodiklių ir formulių aprašymas.	<a href="https://www.smallbusiness.wa.gov.au/business-advice/financial-management/reviewing-your-finances">https://www.smallbusiness.wa.gov.au/business-advice/financial-management/reviewing-your-finances</a>	Anglų
6 veiksmingi finansinių ataskaitų analizės žingsniai J. Dubos Masson, CTP, FP&A mokslų daktaras Paskelbta: 2018-03-09	Straipsnis	Norint sukurti veiksmingą finansinių ataskaitų analizę, reikia įveikti šeši žingsnius.	<a href="https://www.afponline.org/ideas-inspiration/topics/articles/Details/6-steps-to-an-effective-financial-statement-analysis">https://www.afponline.org/ideas-inspiration/topics/articles/Details/6-steps-to-an-effective-financial-statement-analysis</a>	Anglų
Finansinės atskaitomybės ir analizės svarba: jūsų pagrindinis vadovas Bernardita Calzon iš Dashboarding, 2021 m. kovo 17 d.	Straipsnis	Vadovas, kuriame atsakoma į šiuos klausimus: Kas yra finansinė atskaitomybė ir analizė? Ar visos įmonės tai daro vienodai? Kokia yra finansinės atskaitomybės svarba? Koks yra finansinės atskaitomybės tikslas? Kokie naudojami metodai, kai reikia priimti verslo sprendimus? Koks yra tokio pobūdžio ataskaitų teikimo vaidmuo realiame pasaulyje?	<a href="https://www.datapine.com/blog/financial-reporting-and-analysis/">https://www.datapine.com/blog/financial-reporting-and-analysis/</a>	Anglų
Kaip parašyti oficialią verslo ataskaitą (su pavyzdžiais)	Straipsnis	Šiame straipsnyje paaiškinama, kas yra oficiali verslo ataskaita, kaip ją parašyti (vadovas, parodantis, kaip daryti, žingsnis po žingsnio, kaip sukurti profesionalią verslo ataskaitą) ir pateiktas pavyzdys.	<a href="https://www.independent.com/career-advice/career-development/formal-business-report-example">https://www.independent.com/career-advice/career-development/formal-business-report-example</a>	Anglų

<p>VERSLO ATASKAITOS. Autorius: Eggins, M.</p>	<p>Vadovėlis</p>	<p>Praktinės rekomendacijos, kaip parengti aiškias ir teisingai struktūrizuotas verslo ataskaitas.</p>	<p><a href="https://library.unimelb.edu.au/_data/assets/pdf_file/0005/1924160/Business_Reports.pdf">https://library.unimelb.edu.au/_data/assets/pdf_file/0005/1924160/Business_Reports.pdf</a></p>	<p>Anglų</p>
<p>Kaip parašyti ir sukurti puikią 2020 m. metinę ataskaitą (+10 greity patarimų) Brenda Barron 2020 m. rugpjūčio 31 d</p>	<p>Vadovėlis</p>	<p>Kadangi metinė ataskaita yra puiki galimybė dalytis informacija apie įmonę ir reklamuoti jos prekės ženklą bei identifikuoti įmonę, šiame vadovėlyje autorius pasakoja, kaip pasirinkti tinkamą metinės ataskaitos rinkinį, kaip rašyti ir parengti metinę ataskaitą ir naudingi patarimai.</p>	<p><a href="https://business.tutsplus.com/tutorials/how-to-write-design-annual-report--cms-35671">https://business.tutsplus.com/tutorials/how-to-write-design-annual-report--cms-35671</a></p>	<p>Anglų</p>
<p>6 būdai, kaip įvertinti smulkaus verslo sėkmę. Mike Kappel</p>	<p>Straipsnis</p>	<p>Keli verslo veiklos vertinimo metodai.</p>	<p><a href="https://www.forbes.com/sites/forbes-personal-shopper/2021/04/09/sams-club-membership-deal/?sh=34acc96a5491">https://www.forbes.com/sites/forbes-personal-shopper/2021/04/09/sams-club-membership-deal/?sh=34acc96a5491</a></p>	<p>Anglų</p>
<p>Kaip papasakoti puikią istoriją savo metinėje ataskaitoje (plius pavyzdžiai, kuriuos pateikė Katy French)</p>	<p>Straipsnis /vaizdo medžiaga</p>	<p>Puikaus metinio pranešimo raktas – įtrauktą informaciją paversti įdomia istorija, naudojant visas turimas pasakojimo priemones. Vadovas, kuriame žingsnis po žingsnio padedama sukurti patrauklią ataskaitą.</p>	<p><a href="https://www.colu.com/mnfivemedia.com/7-ways-compelling-annual-report">https://www.colu.com/mnfivemedia.com/7-ways-compelling-annual-report</a></p>	<p>Anglų</p>

## PRIEDAI



## Priedai

### 1 klausimynas. Verslumo įgūdžiai

Tikslas: Įvertinti studento pagrindinius ir pažangius verslumo įgūdžius, verslumo nuostatas ir verslumo ketinimus.

Gerbiamas respondente,

Norėtume paprašyti jūsų bendradarbiavimo atsakant į šią anketą. Jūsų atsakymai padės sužinoti, koks yra verslumo ugdymo lygis, verslumo požiūris ir verslumo ketinimai. Jūsų atsakymas bus naudojamas tik apklausos tikslais. Nuoširdžiai dėkojame už atsakymus.

---

Demografiniai duomenys

---

Mano el. paštas:

---

---

Mano vardas:

---

---

Lytis:

- Moteris
- Vyras
- Nenoriu nurodyti

---

Mano amžius:

- 14-18
- 18-25
- 25-30
- 30-35
- Daugiau negu 35

---

Mano gyvenamoji vieta:

- Kaimas
- Miestelis
- Miestas
- Sostinė

---

Mano išsilavinimas:

- Pradinis išsilavinimas
-

- 
- Vidurinis išsilavinimas
  - Bakalauras
  - Magistras
  - Daktaro mokslinis laipsnis
  - Kita

---

Aš matau save po 10 metų:

- Gyvenu ir dirbu užsienyje kaip įmonės/organizacijos darbuotojas;
- Gyvenu ir dirbu užsienyje kaip įmonės/organizacijos vadovas (skyriaus vadovas ir pan.);
- Gyvenu ir dirbu užsienyje kaip įmonės/organizacijos generalinis direktorius;
- Gyvenu ir dirbu užsienyje kaip įmonės savininkas;
- Gyvenu ir dirbu užsienyje savo paties įmonėje
- Planuoju likti ten, kur dabar gyvenu ir įsidarbinti vietinėje įmonėje/organizacijoje
- Planuoju likti ten, kur dabar gyvenu ir inicijuoti savo nuosavą verslą
- Planuoju likti ten, kur dabar gyvenu ir dirbti savo paties įmonėje;
- Planuoju važiuoti į didesnį miestą/sostinę ir dirbti įmonės/organizacijos darbuotoju;
- Kita

---

Prašau paaiškinti savo pasirinkimą ar pasirinkimus:

---

Kas paskatintų būti verslininku?

- Aš matau galimybes savo srityje
- Noriu išbandyti save
- Turiu gerų idėjų
- Mano šeima jau turi verslą
- Nemėgstu užsienio investuotojų
- Aš noriu būti pats sau viršininkas
- Kita

---

Kas demotyvuotų būti verslininku?

- Biurokratija ir lėšų trūkumas
- Infrastruktūros trūkumas

- Verslo vadybos žinių trūkumas
- Teisinių žinių trūkumas
- Žinių apie subsidijas trūkumas
- Gerų idėjų trūkumas
- Nepasitikėjimas savimi
- Nepasisekimo baimė
- Didelės veiklos sąnaudos (mokesčiai ir kt.)
- Kita

Prašau paaiškinti savo pasirinkimą ar pasirinkimus:

Savęs pažinimo matrica				
	Visada	Dažnai	Kartais	Niekada
Man patinka numatyti įvykius	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Man rūpi viskas, kas nauja ar kitaip	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aš laikau save gyvybingu ir energingu žmogumi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lengvai prisitaikau prie pokyčių	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu entuziastingas, kai susiduriu su naujais iššūkiais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu motyvuotas susidurti su rizika	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Priimu nesėkmes ir jomis naudojuosi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu metodiškas ir disciplinuotas dirbdamas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lengvai bendrauju su kitais žmonėmis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Detaliai planuoju visas veiklas, kurias turiu atlikti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Įvertinu savo darbo išlaidas ir pelną	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu aiškiai orientuotas į rezultatą	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Žinau apie galimas rizikas ir žinau, kaip su jomis elgtis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Pagrindiniai verslumo įgūdžiai *				
	Visiška tiesa	Iš dalies teisinga	Iš dalies neteisinga	Visiška netiesa
Galiu parduoti bet kokį produktą	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puikiai išmanau finansų planavimą ir buhalteriją	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Turiu gerus derybinius įgūdžius	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mano anglų kalbos lygis yra pakankamas, kad galėčiau vesti derybas su užsienio partneriais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Turiu gerus pristatymo įgūdžius (tiek gimtąja, tiek anglų kalba)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu susipažinęs su rinkodaros strategijomis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Turiu gerą bendrą supratimą apie finansines ir ekonomines sąvokas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Turiu gerą bendrą supratimą apie ES reikalus ir politiką	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu susipažinęs su projektų valdymo procedūromis ir įrankiais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aš žinau, kas yra inovacijų valdymas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu susipažinęs su reikšme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Aš laikau save daugiakultūrišku žmogum (kūrybinis mąstymas)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jei pažymėjote „Iš dalies neteisinga“ arba „Visiška netiesa“, prašome paaiškinti kodėl.				

Pažangūs įgūdžiai ir kompetencijos *				
	Visiška tiesa	Iš dalies teisinga	Iš dalies neteisinga	Visiška netiesa
Esu pakankamai pasitikintis savimi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Žinau, kaip susidėlioti prioritetus, kad galėčiau atlikti savo darbą iki numatyto termino	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Iškilus konfliktui žinau, kaip elgtis toje situacijoje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu labai orientuotas į problemų sprendimus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lengvai galiu motyvuoti kitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aš nebijau rizikuoti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aš laikau save pozityviu žmogumi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mėgstu imtis iniciatyvos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu lankstus darbo atžvilgiu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Noriu tobulėti profesinėje srityje ir toliau mokytis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dirbdamas esu disciplinuotas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lengvai bendrauju su kitais žmonėmis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Detaliai planuoju visas veiklas, kurias turiu atlikti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Įvertinu savo darbo išlaidas ir pelną	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Esu aiškiai orientuotas į rezultatą	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Žinau apie galimas rizikas ir žinau, kaip su jomis elgtis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Galiu lengvai priimti sprendimus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Galiu efektyviai vesti susirinkimą	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Stengiuosi veiklos neatidėlioti ir viską pabaigti laiku	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vykdydamas darbą laikausi terminų	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mėgstu vadovauti komandoms	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dirbu komandose	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 2 klausimynas. Verslumo ketinimai

Tikslas: Įvertinti studentų verslumo ugdymą ir verslumo ketinimus.

Gerbiamas respondentas,

Norėtume paprašyti jūsų bendradarbiavimo atsakant į šią anketą. Jūsų atsakymai padės sužinoti, koks yra verslumo ugdymo lygis, verslumo požiūris ir verslumo ketinimai. Jūsų atsakymas bus naudojamas tik apklausos tikslais. Nuoširdžiai dėkojame už atsakymus.

Ar turite kokią nors projekto idėją? \*

- Taip
- Ne

Pagalba, kurios reikėtų norint pradėti? \*

- Mokymai
- Finansavimas
- Infrastruktūra
- Idėjos
- Partneriai
- Kita

Jei turėtumėte viską, ko reikia, kokį verslą pradėtumėte? \*

- Parduočiau savo produktą /-us
- Teikčiau paslaugas kitoms įmonėms ar žmonėms
- Turiu kažką visiškai naujo ir kitokio
- Kita

Ar matote kokią nors verslo galimybę savo šalyje, mieste, bendruomenėje? \*

- Taip
- Ne

Jei atsakėte „Taip“, prašome pakomentuoti išsamiau.

*Jūsų atsakymas*

<b>Kiek tai svarbu verslininkui: *</b>						
	Nežinau	Nesvarbu	Šiek tiek svarbu	Vidutiniškai svarbu	Pakankamai svarbu	Labai svarbu
Suprasti verslumo prigimtį	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gebėti atpažinti ir plėtoti idėją	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suprasti verslo aplinką	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suprasti asmenines problemas, kurias turi spręsti verslininkas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suprasti ir atpažinti naujų įmonių varomąsias jėgas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gebėti atlikti tyrimus verslo ir valdymo klausimais individualiai arba kaip komandos dalis	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gebėti mąstyti kūrybiškai ir, kai reikia, kritiškai,	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gebėti įvertinti ir valdyti verslo riziką	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mokėti panaudoti rinkodaros įgūdžius	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### 3 klausimynas. Verslumo tobulinimas

Tikslas: Įvertinti studentų verslumo ugdymą, verslumo nuostatas ir verslumo ketinimus.

Gerbiamas respondente,

Norėtume paprašyti jūsų bendradarbiavimo atsakant į šį klausimyną. Jūsų atsakymai į šios trumpos apklausos klausimus padės sužinoti, koks yra verslumo ugdymo lygis ir verslumo ketinimai. Jūsų atsakymai bus naudojami tik apklausos tikslais. Norėtume išreikšti didžiausią dėkingumą už atsakymą.

Nurodymai (nurodykite savo sutikimo ar nesutikimo lygį su kiekvienu iš šių teiginių, pažymėdami varnelę (✓) pateiktame langelyje. Visiškai nesutinku (VN) = 1. Nesutinku (Ns) = 2. Neutralus (Nt) = 3. Sutinku (S) = 4. Visiškai sutinku (VS) = 5

I dalis. – Verslumo ugdymas					
Dalykas	(VN) 1	(Ns) 2	(Nt) 3	(S) 4	(VS) 5
1. Verslumas kuria darbo vietas					
2. Verslumas reiškia savarankišką darbą					
3. Verslumas gali padaryti žmogų nepriklausomu					
4. Verslininkas prisideda prie ekonomikos plėtros					
5. Verslininkai kaupia išteklius, kad sukurtų gerovę					
6. Verslininkai dalyvauja susitikimuose su verslo partneriais					
7. Verslininkai pasitelkia savo kūrybinius gebėjimus viešindami savo veiklą					
8. Verslumas padeda pamatyti galimybes ten, kur kiti jų nemato					
9. Verslininkai valdo pasaulio ekonomiką					

<b>II dalis. Verslumo požiūrio elgesio komponentas</b>					
Dalykas	(VN) 1	(Ns) 2	(Nt) 3	(S) 4	(VS) 5
1. Man patinka paskaitos apie verslumą.					
2. Verslumo paskaitos, kuriose dalyvauju, padidino mano susidomėjimą verslo karjera.					
3. Verslumą laikau labai svarbiu dalyku, kai kalbame apie pagrindinius dalykus.					
4. Įgytas verslumo ugdymas, pabaigus studijas, paruošė mane priimti pagrįstus sprendimus.					
5. Džiaugiuosi galėdamas įgyti verslumo įgūdžių.					
6. Verslumą laikau karjeros pasirinkimu.					
7. Verslumo išsilavinimas, kurį gavau, paskatino mane imtis verslo.					
8. Verslumą dėstantys dėstytojai padėjo man susitikti ir pabendrauti su sėkmingais verslininkais.					
9. Dalyko dėstytojas man padėjo sutikti sėkmingus verslininkus, kurie suteikė motyvacijos tapti būsimu verslininku.					

<b>III dalis. Verslumo požiūris – pažinimo komponentas</b>					
Dalykas	(VN) 1	(Ns) 2	(Nt) 3	(S) 4	(VS) 5
1. Verslumo ugdymas leido man nustatyti su verslu susijusias galimybes.					
2. Verslumo ugdymas mane išmokė kurti produktus, kurie galėtų patenkinti klientų poreikius.					
3. Verslumo ugdymas išmokė mane sėkmingai kurti verslo planus.					
4. Dėl verslumo ugdymo dabar turiu įgūdžių kurti naują verslą					
5. Dėl verslumo ugdymo, kurį įgijau, dabar galiu išmanyti apie verslo finansus.					
6. Verslumo ugdymas išmokė atlikti galimybių studijas					
7. Verslumo ugdymo veikla paskatino mane domėtis verslumu					
8. Verslumo ugdymo dėka pagerėjo mano įgūdžiai, žinios ir susidomėjimas verslumu					
9. Apskritai esu labai patenkintas tuo, kaip ugdomas verslumas					

IV dalis. Verslumo požiūris – efektyvus komponentas					
Dalykas	(VN) 1	(Ns) 2	(Nt) 3	(S) 4	(VS) 5
1. Labai noriu dirbti sau.					
2. Idėja turėti savo verslą džiugina.					
3. Savarankišką veiklą aš tikrai vertinu kaip kažką labai svarbaus ir siekiamo.					
4. Verslumo ugdymas veiksmingai padėjo man jaustis patenkintam savarankišku darbu					
5. Man patinka verslumo ugdymas					
6. Verslumo paskaitos kelia man nerimą					
7. Verslumo ugdymo idėja mane jaudina.					
8. Mane erzina, kad verslumas yra mokymo programos siūlomų dalykų dalis.					
9. Verslumo mokytojas keičia mano bendrą požiūrį į dalyką.					

V dalis. Verslumo ketinimas					
Dalykas	(VN) 1	(Ns) 2	(Nt) 3	(S) 4	(VS) 5
1. Mano profesinis tikslas – tapti verslininku.					
2. Dėsiu visas pastangas, kad pradėčiau ir sėkmingai vykdyčiau savo verslą.					
3. Esu pasiryžęs ateityje įkurti verslą.					
4. Ateityje rimtai svarstau pradėti verslą.					
5. Esu pasirengęs padaryti bet ką, kad būčiau verslininkas.					
6. Atidarysiu verslą. Turiu galimybę tapti sėkmingu.					
7. Būčiau puikus verslininkas.					
8. Turiu idėjų, kaip ateityje pradėti verslą.					
9. Man būtų sunku plėtoti verslo idėjas.					

#### 4 klausimynas. Verslumo požiūris

Tikslas: Įvertinti studentų verslumo ugdymą ir verslumą.

Gerbiamas respondente,

Norėtume paprašyti jūsų bendradarbiavimo atsakant į šią anketą. Jūsų atsakymai padės sužinoti, koks yra verslumo ugdymo lygis, verslumo požiūris ir verslumo ketinimai. Jūsų atsakymas bus naudojamas tik apklausos tikslais. Nuoširdžiai dėkojame už atsakymus.

Skalė:

1	2	3	4	5
Visiškai nepasitikiu	Šiek tiek pasitikiu	Vidutiniškai pasitikiu	Pakankamai pasitikiu	Labai pasitikiu

Įgūdžių rinkinys					
1	Ateityje galiu pamatyti save kuriantį ir vadovaujantį verslui	2	3	4	5
2	Esu įsitikinęs, kad sukursiu produktą naudodamas poreikių nustatymo metodus	2	3	4	5
3	Suprantu vartotojų mąstymą ir kaip jiems parduoti savo produktą/paslaugą	2	3	4	5
4	Sugebu perteikti savo verslo idėjas kitiems žmonėms, pavyzdžiui, mentoriams, potencialiems klientams ir potencialiems verslo partneriams	2	3	4	5
5	Galiu pats atlikti rinkos tyrimą	2	3	4	5
6	Žinau, kaip žmonėms pristatyti ir parduoti idėjas bei produktus/paslaugas	2	3	4	5
7	Gebu nustatyti tinkamas kainodaros strategijas ir rinkodaros kanalus	2	3	4	5
8	Esu įsitikinęs, kad sukaupsiu biudžetą savo verslui	2	3	4	5
9	Suprantu finansinius reikalavimus ir svarstymus norint pradėti ir vykdyti verslą	2	3	4	5
10	Gebu įvertinti savo verslo idėjos stipriąsias ir silpnąsias puses, palyginti su rinkoje esančiais produktais/paslaugomis	2	3	4	5
11	Suprantu, kaip parengti ir analizuoti pajamų ataskaitas	2	3	4	5

Mąstymas					
1	Suprantu, kad verslo pradžia yra rizikos priėmimas ir valdymas	2	3	4	5
2	Suprantu, kad nors verslo tikslas yra užsidirbti pinigų, turėčiau vadovautis moralės principais	2	3	4	5
3	Suprantu, kad norint pradėti ir valdyti pelningą verslą reikia daug sunkaus darbo ir pasiaukojimo	2	3	4	5
4	Suprantu, kad pradėdant ir vykdamas verslą reikia susidurti su daugybe problemų ir jas spręsti	2	3	4	5

**Naudingi ištekliai**

Pavadinimas	Formatas	Aprašymas	Nuoroda:	Modulio nuoroda
Rinkos dydžio tyrimai	Interneto platforma	Interviu, duomenų rinkimas, konkurentų analizės ir konsultacijų metu rinkos dydžio tyrimai gali padėti suprasti naujų ir potencialių rinkų dydį ir realias pardavimo galimybes.	<a href="https://www.b2binternational.com/what-we-do/markets/market-sizing-research/">https://www.b2binternational.com/what-we-do/markets/market-sizing-research/</a>	1, 2
Verslo ryšiai	Straipsnis	Straipsnyje atskleidžiama verslo ryšių svarba. Santykių metrika: ROI vs ROR. Kaip apskaičiuoti šių ryšių gražą, verslo ryšių sąsaja su technologijomis, klientų išlaikymas, lojalumas prekės ženklui.	<a href="https://www.superoffice.com/blog/business-relationships/">https://www.superoffice.com/blog/business-relationships/</a>	1
Sėkmės istorijos	Interneto svetainė	Svetainėje pateikiami įvairūs straipsniai, kuriuose pristatomos įmonių ir verslininkų sėkmės istorijos.	<a href="https://www.inc.com/encyclopedia/cashflow.htm">https://www.inc.com/encyclopedia/cashflow.htm</a>	1, 7
Įmonių tipai ir verslo struktūra	Interneto platforma	Ši interneto platforma sukurta Fempower projekto, bendrai finansuojamo Europos Sąjungos programos Erasmus+ lėšomis, tikslas – skatinti moterų verslumą ir verslumo naujoves, dirbti taikant praktinį ir novatorišką požiūrį bei padėti ugdyti verslumo gebėjimus. sumodeliuotų projektų simulatorius su realiomis situacijomis, atsirandančiomis įvairiuose įmonių scenarijuose.	<a href="https://toolkit.ifempower.eu/">https://toolkit.ifempower.eu/</a>	3
Partnerystės ir akcinio kapitalo reikalavimai	Straipsnis	Pelno siekiančios įmonės paprastai yra trijų pagrindinių teisinių formų, įskaitant neįregistruotas korporacijas ir ribotos atsakomybės bendroves. Yra ir kitų verslo formų, pavyzdžiui, ne pelno, franšizės, valstybinės korporacijos, kooperatyvai, ribotos atsakomybės korporacija (L3C) ir kt. Taip pat yra	<a href="https://manage.menthelphelp.org/organizations/structure.htm#anchor1631135">https://manage.menthelphelp.org/organizations/structure.htm#anchor1631135</a>	3



		ir kitų verslo formų, pavyzdžiui, ne pelno, franšizės, vyriausybei priklausančios korporacijos, kooperatyvai, ribotos atsakomybės korporacija (L3C) ir kt.	
Mokestinės ir buhalterinės prievolės	Straipsnis	Asmenys ir įmonių savininkai dažnai turi daugiau nei vieną būdą, kaip užbaigti apmokestinamąjį sandorį. Mokesčių planavimas įvertina įvairias mokesčių galimybes, kad nustatytų, kaip atlikti verslo ir asmeninius sandorius, siekiant sumažinti arba panaikinti savo mokestinę prievolę.	<a href="https://www.woiterskluer.com/en/expert-insights/tax-avoidance-is-legal-tax-evasion-is-criminal">https://www.woiterskluer.com/en/expert-insights/tax-avoidance-is-legal-tax-evasion-is-criminal</a> 3, 5, 7
Komandos apibrėžimas: sutarties sudarymo taisyklės	Interneto svetainė	Ar žinote, kaip atpažinti sumanius ir universaliausius savo verslo darbuotojus? Naudokite šiuos darbo ir personalo išteklius, kad sužinotumėte apie darbuotojų planavimo, įdarbinimo, pokalbių, atrankos ir samdymo praktiką.	<a href="https://www.thebalancecareers.com/recruiting-and-termination-best-practices">Recruiting, Hiring and Termination Best Practices</a> 3, 6
Bendrovės įstatai	Straipsniai Interneto svetainė	Kas gali parengti mano įmonės įstatus? Europos bendrovės statuto reglamentu įvedama europinė teisinė forma ES teritorijoje steigiamoms akcinėms bendrovėms, žinomoms lotynišku pavadinimu Societas Europaea – taigi ir jų santrumpa SE. Ji sukuria bendrą teisinę bazę, pagal kurią skirtingų ES šalių įmonės gali planuoti ir vykdyti savo verslo reorganizavimą ES mastu, taip pat Europos ekonominei erdvei (EEE) priklausančiose šalyse.	<a href="https://nikolsen.com/en/article/who-can-draft-statutes-my-company">https://nikolsen.com/en/article/who-can-draft-statutes-my-company</a> 3
Elektroninis prisijungimas prie		Kiekviena šalis turi savo specifinę erdvę ryšiui su valstybės tarnybomis užmegzti. Todėl	Portugal: <a href="https://eportugal.gov.pt/en/inicio/espaco-empresa/escolher-a-forma-legal-da-sua-empresa">https://eportugal.gov.pt/en/inicio/espaco-empresa/escolher-a-forma-legal-da-sua-empresa</a> 3

valstybės tarnybų paslaugų	kiekvienos šalies svetainė turi būti <a href="#">o/espaco-</a> pateikta taip, kad būtų rodomas <a href="#">empresa</a> kiekvienas šaltinis ir šalies teikiamos paslaugos.
Įmonės plėtra/franši Kursai zė	<p>Franšizė apima sutartinį susitarimą <a href="https://www.udemy.com/share/mažmeninės-prekybos-franšizės-105s4u3@SRwLgavėjo">https://www.udemy.com/share/mažmeninės-prekybos-franšizės-105s4u3@SRwLgavėjo</a>. Franšizės davėjas gali būti ETi5olaXLIfA0iO gamintojas, didmenininkas arba 17-paslaugų rėmėjas. Franšizė arba b6cq8f85ytFTkS sutartinė sutartis leidžia franšizės KWXiZg81srGRG gavėjui vykdyti veiklą 2pTVzBhQagKQ0 nusistovėjusiu vardu ir pagal tam b/ tikrą verslo modelį. Norėdamas gauti franšizę, franšizės gavėjas turi sumokėti pradinį mokestį franšizės davėjui. Po to franšizės gavėjas kas mėnesį moka procentą nuo bendrųjų pardavimų mainais už teises parduoti franšizės davėjo prekes ir paslaugas tam tikroje vietovėje.</p>
Rinkodaros vaidmuo Vaizdo įrašas	<p>Kas yra rinkodara? Šiuolaikiniame <a href="https://courses.umenlearning.com/wmopen-introbusiness/chapter/the-role-of-customers-in-marketing/">https://courses.umenlearning.com/wmopen-introbusiness/chapter/the-role-of-customers-in-marketing/</a> 4 pasaulyje rinkodaros vaidmuo organizacijose yra pernelyg svarbus, kad būtų ignoruojamas. Didelės ir mažos organizacijos šiandien konkuruoja dėl tos pačios rinkos, o novatoriškiausios ir iniciatyviausios tapo nugalėtojomis.</p>
Rinkodaros tyrimo metodai	<p>Ar norėtumėte sužinoti, kodėl, kaip <a href="https://www.questionpro.com/blog/what-is-market-research/">https://www.questionpro.com/blog/what-is-market-research/</a> 4 ir kada taikyti rinkos tyrimus? Ar norite sužinoti, kodėl jūsų vartotojai neperka jūsų produktų? Ar domitės naujo produkto, paslaugos pristatymu ar net nauja rinkodaros kampanija, bet nesate tikri, ko nori jūsų vartotojai? <a href="https://www.youtube.com/watch?v=VTPnXfYcaX">https://www.youtube.com/watch?v=VTPnXfYcaX</a> !</p>

Rinkodaroje naudojami verslo modeliai	Straipsnis Vaizdo įrašas	Verslo modelis yra holistinė sistema, skirta apibrėžti, suprasti ir kurti visą jūsų verslą šioje pramonės šakoje. Dažnai pradedantys verslininkai nesuvokia verslo modelių reikšmės.	<a href="https://bstrategyhub.com/50-types-of-business-models-the-best-examples-of-companies-using-it/">https://bstrategyhub.com/50-types-of-business-models-the-best-examples-of-companies-using-it/</a> 4  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=4xRyg5Fltul">https://www.youtube.com/watch?v=4xRyg5Fltul</a>
Rinkos ypatybių tyrimas	Straipsnis Vaizdo įrašas	Marketingo tyrimai yra viena iš svarbių rinkodaros valdymo funkcijų. Tai taip pat yra vienas iš MIS komponentų. Žinome, kad informacija yra pagrindinis veiksnys priimant sprendimus. Kiekvienam vadovui reikalinga aktuali, patikima, adekvati ir savalaikė informacija, kad galėtų priimti sprendimą, susijusį su bet kuria rinkodaros sritimi.	<a href="https://us.corwin.com/sites/default/files/upm-binaries/5410_McQuarrie_I_Proof_Chapter_1.pdf">https://us.corwin.com/sites/default/files/upm-binaries/5410_McQuarrie_I_Proof_Chapter_1.pdf</a> 4  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=cxSOhz5x9ws">https://www.youtube.com/watch?v=cxSOhz5x9ws</a>
Rinkodaros tyrimų kampanija	Straipsnis Vaizdo įrašas	Kas yra rinkodaros kampanija? Rinkodaros kampanijos – tai organizuotos, strategiškos pastangos, kuriomis siekiama skatinti konkretų įmonės tikslą, pavyzdžiui, informuoti apie naują produktą arba užfiksuoti klientų atsiliepimus.	<a href="https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-campaigns">https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-campaigns</a> 4  <a href="https://www.ted.com/talks/teresa_heath_warein_g_how_social_media_is_changing_the_face_of_marketing">https://www.ted.com/talks/teresa_heath_warein_g_how_social_media_is_changing_the_face_of_marketing</a>
Reklamos komplekso taikymo tyrimas	Straipsnis	Tinkamų tyrimų atlikimas, siekiant išanalizuoti, kaip rinkodaros kompleksinis derinys taikomas jūsų produktui ar paslaugai, padės jums įgyvendinti tinkamas jūsų įmonės strategijas.	<a href="https://edwardowe.org/how-to-establish-a-promotional-mix/">https://edwardowe.org/how-to-establish-a-promotional-mix/</a> 4  <a href="https://blog.alex">https://blog.alex</a>

			<a href="https://www.imn.com/promotional-mix-elements/">a.com/promotional-mix-elements/</a>	
Marketingo tikslai ir uždaviniai	Straipsnis	Koks yra pagrindinis rinkodaros tikslas? Rinkodaros tikslas yra generuoti pajamas prekės ženklui, įmonei ar organizacijai.	<a href="https://www.imn.com/promotional-mix-elements/">https://www.imn.com/promotional-mix-elements/</a>	4
Pagrindimo plėtojimas	Straipsnis	Skirtingų rinkodaros strategijų naudojimo loginis pagrindas yra geriau suprasti rinkos poreikius ir juos labiau patenkinti. Įmonės, kuriančios efektyvias rinkodaros strategijas, pasiekia dideles pardavimo apimtis su norima pelno marža.	<a href="https://www.businessrunning.com/running-business/market-sales/marketing-promotion/strategy">https://www.businessrunning.com/running-business/market-sales/marketing-promotion/strategy</a>	4
Rinkodaros komplekso taikymas	Straipsnis Vaizdo įrašas	Kas yra rinkodaros kompleksas? Kiekvienai tikslinei rinkai reikalingas unikalus rinkodaros kompleksas, kuris patenkintų tikslinių klientų poreikius ir atitiktų įmonės tikslus. Kiekvienam iš 4P turi būti sukurta strategija, o visos strategijos turi būti kombinuojamos su kitų elementų strategijomis.	<a href="https://www.smartinsights.com/marketing-planning/market-models/how-to-use-the-7ps-marketing-mix/">https://www.smartinsights.com/marketing-planning/market-models/how-to-use-the-7ps-marketing-mix/</a>  <a href="https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm">https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm</a>	4
Rinkodaros kampanijos	Vaizdo įrašas	Rinkodaros plano kūrimas reikalauja kūrybiškumo. Rinkodaros kompleksą sudaro tarpusavyje susijusių produktų kūrimas, kainodara, reklamos ir platinimo strategijos, kurios turėtų būti pagrįstos nuodugniais tyrimais.	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=4ti_uK6OnLk">https://www.youtube.com/watch?v=4ti_uK6OnLk</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=RXOY2JbS9K4">https://www.youtube.com/watch?v=RXOY2JbS9K4</a>	4
Ką iš Žmogiškųjų išteklių (ŽI) skyriaus	Straipsnis	Čia yra išsamus aprašymas, ką veikia personalo skyrius (arba ką jie turėtų daryti), kad patenkintų darbuotojų poreikius.	<a href="https://www.lucidchart.com/blog/what-does-hr-do">https://www.lucidchart.com/blog/what-does-hr-do</a>	6

darbuotojai? 11 Pagrindinių pareigų		Išsamus mažųjų įmonių žmogiškųjų išteklių vadovas 2021 m	Straipsnis Kas yra žmogiškųjų išteklių valdymas? Kodėl mažoms įmonėms reikia žmogiškųjų išteklių? Žmogiškųjų išteklių pagrindai – klaidų, kurių reikia vengti. Žmogiškųjų išteklių vadovas smulkiam verslui.	<a href="https://connecteam.com/guide-human-resources-for-small-businesses/">https://connecteam.com/guide-human-resources-for-small-businesses/</a>	6
Žmogiškųjų išteklių Valdymas: Žmogiškųjų išteklių Planavimas	Vaizdo įrašas	Žmogiškųjų išteklių planavimo etapas analizės atlikimą, darbo pasiūlos ir prognozavimą, darbo pasiūlos derinimą su vartotojų paklausa. Šiame trumpame vaizdo įrašė aprašomas kiekvienas iš šių elementų.	Žmogiškųjų išteklių valdymo planavimo etapas apima darbo analizės atlikimą, darbo pasiūlos ir prognozavimą, darbo pasiūlos derinimą su vartotojų paklausa. Šiame trumpame vaizdo įrašė aprašomas kiekvienas iš šių elementų.	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=L_aiqSRL-j8">https://www.youtube.com/watch?v=L_aiqSRL-j8</a>	6
5 ŽI proceso schemas pavyzdžiai ir kodėl verta juos naudoti	Straipsnis schemas	Šių procesų schemas: darbuotojų įdarbinimas ir atranka; naujų darbuotojų integravimas; prašymas komandiruotei; išlaidų kompensavimas; darbuotojo atleidimo procesas.	Šių procesų schemas: darbuotojų įdarbinimas ir atranka; naujų darbuotojų integravimas; prašymas komandiruotei; išlaidų kompensavimas; darbuotojo atleidimo procesas.	<a href="https://www.hellofresh.com/blog/process-flowchart-examples/">https://www.hellofresh.com/blog/process-flowchart-examples/</a>	6
ŽI strategija (Žmogiškųjų išteklių Strategija)	Straipsnis	Kas yra žmogiškųjų išteklių strategija ir koks jos turinys?	Kas yra žmogiškųjų išteklių strategija ir koks jos turinys?	<a href="https://managementmania.com/en/hr-strategy-human-resource-strategy">https://managementmania.com/en/hr-strategy-human-resource-strategy</a>	6
Darbuotojų darbo grafikų nustatymas: vadovo vadovėlis	Straipsnis Vaizdo įrašas, pavyzdžiai	Kas yra darbo grafikas? svarbus darbuotojui? 10 darbuotojų grafikų pavyzdžių. Kaip sudaryti darbuotojų darbo grafikus. Geriausia darbo grafikų nustatymo praktika.	Kas yra darbo grafikas? svarbus darbuotojui? 10 darbuotojų grafikų pavyzdžių. Kaip sudaryti darbuotojų darbo grafikus. Geriausia darbo grafikų nustatymo praktika.	<a href="https://www.indeed.com/hire/c/info/types-of-work-schedules">https://www.indeed.com/hire/c/info/types-of-work-schedules</a>	6
ŽI vadovo darbo aprašymo	Straipsnis	Šablonas, atitinkantis konkretaus personalo vadovo pareigas ir konkretaus darbo reikalavimus.	Šablonas, atitinkantis konkretaus personalo vadovo pareigas ir konkretaus darbo reikalavimus.	<a href="https://hiring.monster.com/employer-requirements-template/">https://hiring.monster.com/employer-requirements-template/</a>	6

pavyzdys		Idėjos, kaip sukurti geriausią resources/job-personalo vadovo pareigybės description-aprašymą.	templates/human-resources-manager-job-description-sample/
Darbuotojų vertinimo kontrolinis sąrašas	Pavyzdys	Čia yra vadovo darbuotojų vertinimo kontrolinis sąrašas.	<a href="https://www.workforce.com/news/employee-evaluation-checklist">https://www.workforce.com/news/employee-evaluation-checklist</a>
Darbuotojų savęs vertinimo šablonai, pavyzdžiai ir patarimai	Straipsnis vaizdo įrašas, šablonai	Čia yra pavyzdinis darbuotojo savęs įsivertinimo šablonas ir aprašymas Kodėl reikalingas savęs vertinimas?	<a href="https://www.profit.co/blog/performance-management-blog/employee-self-evaluation-templates-examples-and-tips/">https://www.profit.co/blog/performance-management-blog/employee-self-evaluation-templates-examples-and-tips/</a>
Žil rizikos valdymas – 8 svarbiausi žmogiškųjų išteklių rizikos šaltiniai	Straipsnis	Žmogiškųjų išteklių rizika ir jos priežastys yra kiekviename įdarbinimo, išlaikymo ir kasdienės veiklos procese.	<a href="http://blog.treadstonerisk.com/human-risk-management-top-8-sources-of-human-resource-risk">http://blog.treadstonerisk.com/human-risk-management-top-8-sources-of-human-resource-risk</a>
16 klientų poreikių tipų (ir kaip juos išspręsti) Parašė Allie Bresch	Straipsnis	Šiame straipsnyje sužinosite klientų poreikių apibrėžimą. Klientų poreikių tipai. Kaip nustatyti klientų poreikius. Kas yra klientų poreikių analizė. Kaip išspręsti klientų poreikius. Klientų aptarnavimo rūšys.	<a href="https://blog.hubspot.com/service/customer-needs">https://blog.hubspot.com/service/customer-needs</a>
Klientų pasitenkinimo anketos ir tyrimai: kaip įvertinti CSAT Parašė	Straipsnis	Viskas apie klientų pasitenkinimo tyrimo atlikimą, kaip būdą pradėti vertinti savo poziciją klientų lojalumo požiūriu.	<a href="https://www.b2binternational.com/publications/customer-satisfaction-survey/">https://www.b2binternational.com/publications/customer-satisfaction-survey/</a>

Nickas Hague'as ir Paulas Hague'as			
Pelnas& nuostoliai ir balansas	Straipsnis	Yra dvi pagrindinės mažoms įmonėms svarbios ataskaitos: pelnas ir nuostolis. Finansinių rodiklių ir formulių aprašymas.	https://www.smallbusiness.wa.gov.au/business-advice/financial-management/viewing-your-finances 7, 8
6 veiksmingos finansinių ataskaitų analizės žingsniai Dubos J. Masson, PhD, CTP, FP&A Paskelbta: 2018-03-09	Straipsnis	Norint sukurti veiksmingą finansinių ataskaitų analizę, reikia atlikti šešis žingsnius.	https://www.afp.com/ideas-inspiration/topics/articles/Details/6-steps-to-an-effective-financial-statement-analysis 7, 8
Finansinės atskaitomybės ir analizės svarba: jūsų pagrindinis vadovas Bernardita Calzon iš Dashboardin g, 2021 m. kovo 17 d	Straipsnis	Vadovėlis, kuriame atsakoma į šiuos klausimus: kas yra finansinė atskaitomybė ir analizė? Ar visos įmonės tai daro vienodai? Kokia yra finansinės atskaitomybės svarba? Koks yra finansinės atskaitomybės tikslas? Kokios būna situacijos, kai reikia priimti verslo sprendimus? Koks yra tokio pobūdžio ataskaitų teikimo vaidmuo realiame versle?	https://www.datapine.com/blog/financial-reporting-and-analysis/analysis/ 7, 8
Kaip parašyti oficialią verslo ataskaitą (su pavyzdžiais)	Straipsnis	In this article, it is explained what a formal business report is, how to write one (step-by-step guide to create a professional business development/report) and provided an example. Šiame straipsnyje paaiškinama, kas yra oficiali verslo ataskaita, kaip ją parašyti (nurodymai, kaip žingsnis	https://www.indeed.com/career-advice/career-development/formal-business-report-example 8

		po žingsnio sukurti profesionalią verslo ataskaitą) ir pateiktas pavyzdys.
VERSLO ATASKAITOS Autorius: M. Eggins	Gairės	Praktinės rekomendacijos, kaip <a href="https://library.uimelb.edu.au/_data/assets/pdf_file/0005/1924160/Business_Reports.pdf">https://library.uimelb.edu.au/_data/assets/pdf_file/0005/1924160/Business_Reports.pdf</a>
Kaip parašyti ir apipavidalinti puikią 2020 m. metinę ataskaitą (+10 greitypatarimų) Brenda Barron 2020 m. rugpjūčio 31 d.	Gairės	Kadangi puiki metinė ataskaita yra puiki galimybė dalytis informacija apie įmonę ir reklamuoti jos prekę ženkla bei tapatybę, šiame vadove autorius papasakos, kaip pasirinkti tinkamą metinės ataskaitos sąranką, kaip rengti ir apipavidalinti metinę ataskaitą ir naudingi patarimai.
6 būdai, kaip įvertinti smulkaus verslo sėkmę. Mike'as Kappelis	Straipsnis	Keli verslo veiklos vertinimo metodai. <a href="https://www.forbes.com/sites/forbes-personal-shopper/2021/04/09/sams-club-membership-deal/?sh=34acc96a5491">https://www.forbes.com/sites/forbes-personal-shopper/2021/04/09/sams-club-membership-deal/?sh=34acc96a5491</a>
Kaip papasakoti puikią istoriją savo metinėje ataskaitoje (plius pavyzdžiai) pateikė Katy French	Straipsnis /vaizdo medžiaga	Puikios metinio pranešimo raktas yra paversti įtrauktą informaciją įdomia istorija, naudojant visas turimas pasakojimo priemones. Compelling-Vedlys, padėsiantis žingsnis po žingsnio sukurti patrauklią ataskaitą. <a href="https://www.colson.com/7-ways-to-compelling-annual-report">https://www.colson.com/7-ways-to-compelling-annual-report</a>



## IŠVADOS

Metodinių priemonių rinkinys IB vadovams, dirbantiems su mišriomis studentų ir suaugusiųjų grupėmis, siūlo metodiką ir 200 valandų trukmės mokymų idėjas. Priemonių rinkinį sudaro aštuoni moduliai, sukurti tam, kad suteiktų reikiamų žinių ir įgūdžių kuriant savo verslą – nuo verslo idėjos sukūrimo iki verslo plano, pagrindinių žingsnių nuo įmonės steigimo iki jos valdymo, o IB vadovai, atsižvelgdami į poreikius, gali naudoti atskirus modulius arba pilną komplektą. Priemonių rinkinyje pateikiami klausimynų pavyzdžiai, kuriuos besimokantys IB gali naudoti prieš ir po praktikos, planuojant ir vertinant savo asmeninį augimą.

IB modelio lankstumas ir prieinamumas, galimybė praktiškai išbandyti verslo idėją nacionaliniame ir tarptautiniame IB tinkle leidžia studentams įgyti žinių, praktinių įgūdžių, pasitikėjimo savimi, kuriant savo verslą.



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



*Europos Komisijos parama šio leidinio leidybai nereiškia pritarimo jo turiniui kuris atspindinčio tik autoriaus nuomonę, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už jokią čia pateiktos informacijos panaudojimą.*