

Līdzfinansē
Eiropas Savienības programma
"Erasmus+"



MĀCĪBU KURSA PROGRAMMA

Izglītošana lauku uzņēmējdarbībā

caur ārstniecības un aromātisko augu
ražošanu un popularizēšanu

KURSA AUTORI:

Dina Popluģa
Aina Muška
Līga Paula
Lāsma Līcīte

2018

Līdzfinansē
Eiropas Savienības programma
"Erasmus+"



Saturs

Priekšvārds	8
Vispārīgs kursa apraksts	9
Kursa ilgums	9
Kursa mērķgrupa	9
Anotācija	9
Kursa mērķis	9
Mācību rezultāti (zināšanas, prasmes un kompetences) un snieguma līmeņa vērtēšana	10
Kursa apraksts	11
Zināšanu kontrole	12
Izvērsti mācību kursa apraksts	13
1. Ārstniecības augu loma un to kultivēšanas iemesli (1,5h)	13
2. Praktiskā nodarbība. Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)	16
3. Ārstniecības augu audzēšana kā lauku uzņēmējdarbības alternatīva (1,5 h)	21
4. Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)	24
5. Praktiskā nodarbība: Biznesa plāna izstrāde (7 h)	29
6. Praktiskā nodarbība: Biznesa plānu prezentēšana un kritiska analīze (4 h)	33

Priekšvārds

Daudzas lauku teritorijas Eiropas Savienībā piedzīvojušas vietējo iedzīvotāju skaita samazināšanos zema izglītības līmeņa, sociālās atstumtības, bezdarba un nabadzības dēļ. Depopulāciju negatīvi ietekmējusi arī darba, sociālo un ekonomisko alternatīvu trūkums un darba spēka migrācija. Kaut arī lauksaimniecība ir sociāli ekonomiskās attīstības dzinējspēks laukos, kvalificēti darbinieki lauksaimniecībā veido tikai 20% no kopējā nodarbināto skaita. Vienlaikus ārstniecības un aromātisko augu pārstrādes industrija ir augošs sektors, kurš esošo pieprasījumu vēl nespēj apmierināt. Šādi apsvērumi liecina, ka lauksaimnieciskajā ražošanā ir brīva niša, un aromātisko un ārstniecības augu audzēšana varētu būt laba biznesa iespēja daudziem lauku iedzīvotājiem. Ja jūs vēlaties nodarbināt sevi un ģimeni, ja vēlaties gūt peļņu, ja vēlaties labas pārmaiņas un labāku dzīvi laukos, tad mācību kurss "Izglītošana lauku uzņēmēj-

darbībā caur ārstniecības un aromātisko augu ražošanu un popularizēšanu" ir tieši jums. Kurša mērķis ir celt izglītības līmeni lauku teritorijās, attīstot uzņēmējdarbības prasmes un kompetenci, kā arī veicināt mazo, pašpatēriņa mājsaimniecību vai ģimenes saimniecību veidošanu lauku kopienās, kurām ir ierobežotas iespējas. Mācību kurss ir veidots tā, lai nodrošinātu rokasgrāmatas "Izglītošana lauku uzņēmējdarbībā caur ārstniecības un aromātisko augu ražošanu un popularizēšanu" praktisku izmantošanu un palīdzētu saprast, kādi ir uzņēmējdarbības pamatnosacījumi, kā audzēt ārstnieciskos un aromātiskos augus, kā plānot biznesu.

Mācību kurss tika izstrādāts ar Erasmus+ KA2 Stratēģiskās partnerības programmas projekta "Izglītošana lauku uzņēmējdarbībā caur medicīnas un aromātisko augu audzēšanu un popularizēšanu", 2016-1-RO01-KA204-024635 atbalstu.

Vispārīgs kursa apraksts

KURSA ILGUMS

→ 20 kontaktstundas (5 h neformāla mācīšanās un 15 h praktiskas nodarbības)

→ 40 stundas individuālajiem uzdevumiem

KURSA MĒRĶGRUPA

Potenciālie lauku uzņēmēji bez priekšzināšanām vai ar nelielu pieredzi, kuri ir ieinte-

resēti apdraudēto augu sugu vai savvaļas augu audzēšanā un pārstrādē.

ANOTĀCIJA

Kursa laikā dalībnieki iegūst zināšanas, prasmes un kompetences, kas nepieciešamas lauku uzņēmējiem, lai izveidotu biznesu apdraudēto vai savvaļas ārstniecības augu audzēšanas un pārstrādes jomā. Izmantojot teorētisku un praktisku problēmu risināšanas pieeju, kā arī uz studentu centrētu mācīšanas pieeju, kursa dalībnieki tiek iepazīstināti ar ārstniecības augu audzēšanu un pārstrādi, lauku uzņēmējdarbības izaicinājumiem un priekšrocībām, biznesa plāna izstrādi. Dažādas radošas mācību metodes tiek izmantotas mācību procesā, lai sasniegtu defi-

nētos mācību rezultātus un atbilstoši mācību kursa specifiskajai tēmai veicinātu iegūto teorētisko zināšanu dziļāku apguvi, tās izmantojot praktiski. Kursa noslēgumā dalībnieki iegūst pamatzināšanas par ārstniecības augu audzēšanu, ir spējīgi noformulēt sava biznesa idejas un izstrādāt atbilstošu biznesa plānu. Kursa dalībnieki ir spējīgi kritiski novērtēt savu biznesa plānu, identificēt problēmas, kas skar plānoto uzņēmējdarbību, kā arī rast alternatīvus risinājumus, ja tas ir nepieciešams.

KURSA MĒRĶIS

Mācību kursa mērķis ir izglītēt potenciālos uzņēmējus par iespējām attīstīt biznesu lauku teritorijās, audzējot un pārstrādājot ārstniecības

augus, kā arī nodrošināt teorētiskas un praktiskas zināšanas par to, kā izstrādāt biznesa plānu.

Vispārīgs kursa apraksts

MĀCĪBU REZULTĀTI (ZINĀŠANAS, PRASMES UN KOMPETENCES) UN SNIEGUMA LĪMEŅA VĒRTĒŠANA

MĀCĪBU KURSA REZULTĀTI	VĒRTĒŠANAS METODES	VIDĒJS SNIEGUMA LĪMENIS	OPTIMĀLS SNIEGUMA LĪMENIS
ZINĀŠANAS: Mācību kursa dalībniekiem ir plašas zināšanas par aromātisko un ārstniecības augu sociāli ekonomisko lomu, par to audzēšanas iespējām un biznesa uzsākšanu	Diskusijas lekciju laikā, praktiskie uzdevumi, izstrādāts biznesa plāns	Dažreiz trūkst izpratnes par augiem un to audzēšanas iespējām, kā arī ir nepietiekamas zināšanas par biznesa uzsākšanu	Dziļa izpratne par augu sociāli ekonomisko lomu un augu audzēšanu, kā arī zināšanas par biznesa uzsākšanu
PRASMES: Izmantojot iegūtās teorētiskās zināšanas un praktiskās iemaņas, kursa dalībnieki spēj radīt un pamatot biznesa ideju (izvēlēties konkrētiem apstākļiem atbilstošu ārstniecības augu) un īstenot nepieciešamās darbības, lai uzsāktu biznesu	Lomu spēle, gadījumu izpēte, praktiskie uzdevumi	Dažkārt kursa dalībniekiem trūkst spēju izmantot iegūtās zināšanas	Piemīt prasmes patstāvīgi izmantot iegūtās zināšanas
KOMPETENCES: Mācību kursa dalībnieki spēj integrēt dažādu jomu zināšanas un prasmes, lai radītu un īstenotu augstas kvalitātes biznesa plānu	Izstrādāts biznesa plāns, gadījumu izpēte, problēmuzdevumu risināšana, problēmu risināšana	Biznesa plāns saturiski atbilst prasībām; informācija ir loģiski strukturēta, taču aprēķini ir nepietiekami pamatoti; atsevišķos gadījumos iztrūkst dziļu zināšanu un prasmju, kā īstenot biznesa plānu praktiski	Biznesa plāns pilnībā atbilst prasībām; informācija ir loģiski strukturēta, aprēķini ir pamatoti, piemīt kompetence īstenot biznesa plānu praktiski

*Vispārīgs kursa apraksts***KURSA APRAKSTS**

Mācību kurss ir strukturēts vairākos tematiskos blokos un ir balstīts uz rokasgrāmatu par biznesa plāna izstrādi. Kursu veido **neformālas apmācības** interaktīvu lekciju formā, ietverot grupu diskusijas un gadījumu analīzi (5 h), **praktiskas nodarbības**, kuras plānotas īstenot, veicot individuālus un grupu darbus klātienē (15 h), kā arī **individuāli uzdevumi**, kuri tiek veikti patstāvīgi ārpus organizētajām kopīgajām nodarbībām (40 h). Atbilstoši tēmai

MĀCĪBU KURSĀ PIEDĀVĀTAS ŠĀDAS TĒMAS:**1. Neformālas apmācības (5 h):**

- ▶ Ārstniecības augu loma un to kultivēšanas iemesli (1,5 h)
- ▶ Ārstniecības augu audzēšana kā lauku uzņēmējdarbības alternatīva (1,5 h)
- ▶ Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)

2. Praktiskās nodarbības klātienē (15 h):

- ▶ Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)
- ▶ Biznesa plāna izstrāde (7 h)
- ▶ Biznesa plānu prezentēšana un kritiska analīze (4 h)

3. Individuālie uzdevumi (40 h):

- ▶ Apdraudēto vai savvaļas ārstniecības augu loma un to audzēšanas iespējas (2)
- ▶ Audzētāju pieredzes analīze: piemēri no rokasgrāmatas (2 h)
- ▶ Divu ārstniecības augu audzēšanas, novākšanas, pārstrādes un uzglabāšanas tehnoloģiju izpēte (augu apraksti rokasgrāmatā) (2 h)
- ▶ Ārstniecības augu izvēle audzēšanai (2 h)
- ▶ Biznesa plāna izstrāde: auga vai produkta izvēle un biznesa plāna uzrakstīšana (30 h)
- ▶ Biznesa plāna prezentācijas sagatavošana (2 h)

visas mācību formas un aktivitātes kursa dalībniekiem tiek piedāvātas secīgi, lai nodrošinātu dziļākas zināšanas un attīstītu atbilstošas prasmes un kompetences. Individuālo uzdevumu rezultātus iecerēts izdiskutēt katrā nākamajā klātienē nodarbībā grupā. Mācību metodes tiek izraudzītas atbilstoši definētajiem mācību rezultātiem un konkrētajai tēmai, lai padziļinātu teorētiskās zināšanas, tās izmantotu praktiski, tādejādi attīstot individuālās prasmes.

*Vispārīgs kursa apraksts***ZINĀŠANU KONTROLE**

Diskusijas un gadījumu izpētes analīze lekciju laikā, pašpārbaudes jautājumi katras tēmas noslēgumā. Individuālo uzdevumu rezultātu apspriešana lekciju vai praktisko

nodarbību laikā. Mācību kursa noslēgumā dalībnieki saņem atgriezenisko saiti no kursa vadītājiem un grupas biedriem par izstrādātajiem biznesa plāniem.

1. Ārstniecības augu loma un to kultivēšanas iemesli (1,5h)

NODARBĪBAS MĒRKIS ir sniegt kursa dalībniekiem plašas zināšanas par dabas resursu izmantošanu un noplicināšanu, par ārstniecības augu sociāli ekonomisko lomu un par

iespējām audzēt apdraudētos vai savvaļas ārstniecības augus, kā arī par ieguvumiem no augu audzēšanas.

MĀCĪBU METODES: lekcija, gadījumu izpēte.

NODARBĪBU SATURS	MĀCĪBU METODES	ILGUMS	MĀCĪŠANĀS REZULTĀTU PĀRBAUDES VEIDS	KUR MEKLĒT ROKASGRĀMATĀ?
Dabas resursu izmantošanas un noplicināšanas problēmas	Ievadlekcija	1 stunda	Grupu diskusijas Pašpārbaudes jautājumi	Visā rokasgrāmatā
Ārstniecības augu sociāli ekonomiskā loma				
Ārstniecības augu audzēšanas iespējas				
Ieguvumi no ārstniecības augu audzēšanas: augu tirgus, cenas, produktu dažādība, utt.				
Citu valstu pieredze (piemēram, Rumānijas, Latvijas)	Gadījumu izpēte	30 min.	Grupu diskusijas Pašpārbaudes jautājumi	

1. Ārstniecības augu loma un to kultivēšanas iemesli (1,5h)

NODARBĪBAS UZDEVUMI

- Iepazīstināt studentus ar dabas resursu izmantošanas un noplicināšanas problēmām.
- Analizēt ārstniecisko augu sociāli ekonomisko lomu un ieguvumus, ko rada apdraudēto un savvaļas augu kultivēšana.
- Iepazīstināt ar ārstniecības augu audzēšanas pieredzi dažādās valstīs, pievērsties kopīgajām un atšķirīgajām iezīmēm..

MĀCĪŠANĀS REZULTĀTI

Kursa dalībniekiem ir plašas zināšanas par ārstniecības augiem kā nozīmīgu dabas resur-

su, kā arī par ieguvumiem, kurus dod apdraudēto vai savvaļas ārstniecības augu audzēšana.

IETEIKUMI

Lai arī kurss ir paredzēts cilvēkiem bez priekšzināšanām uzņēmējdarbībā un bez pieredzes ārstniecības augu audzēšanā, kursa sākumā ir vēlams noskaidrot, vai dalībniekiem ir kāda iepriekšēja pieredze un zināšanas šajā jomā un konkrēti ārstniecības augu audzēšanā, novākšanā, pārstrādē un realizēšanā. Ja grupā ir vairāki dalībnieki ar iepriekšējām zināšanām, ir lietderīgi tos iekļaut dažādās mācību apakšgrupās, lai tādējādi veicinātu viņu dalīšanos zināšanās un pieredzē ar pārējiem dalībniekiem, tā nodrošinot dziļāku izpratni par apgūstamajām tēmām un stiprinātu jaunās zināšanas.

Nodarbības beigās katrs dalībnieks saņem mājas darbu, kas jāveic uz nākamo nodarbību: uzdevums veicams individuāli un dalībniekam jābūt gatavam par to diskutēt nākamajā nodarbībā.

1. Ārstniecības augu loma un to kultivēšanas iemesli (1,5h)

INDIVIDUĀLAIS UZDEVUMS (PREZENTĒJAMS NĀKAMAJĀ NODARBĪBĀ)

Apdraudēto vai savvaļas ārstniecības augu loma un to audzēšanas iespējas (2 h):

→ kursa dalībnieki patstāvīgi meklē informāciju (piemēram, internetā) par kāda brīvi izraudzīta apdraudēta savvaļas auga audzēšanu un analizē tā izmantošanas iespējas;

→ balstoties uz lekcijas laikā iegūto informāciju, kursa dalībnieki meklē detalizētu informāciju par tirgus iespējām, cenām, produktiem, utt.

PAŠPĀRBAUDES JAUTĀJUMI:

→ Kuras apdraudētās savvaļas augu sugas visbiežāk tiek audzētas un izmantotas kā ārstniecības augi?
→ Kā apdraudēto savvaļas augu sugu kultivēšana var tās pasargāt no izzušanas savvaļā?

→ Kuras savvaļas augu sugas tiek kultivētas Jūsu valstī? Kādēļ?
→ Kādiem nolūkiem tiek audzēti ārstniecības augi mūsdienās?
→ Kuras ārstniecības augu izmantošanas iespējas būtu attīstāmas plašāk? Kādēļ?

2. Praktiskā nodarbība. Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS MĒRKIS ir sniegt kursa dalībniekiem praktiskas zināšanas par ārstniecības augu audzēšanu un analizēt gadījumus no pieredzējušu audzētāju prakses, kas aprakstīti rokasgrāmatā.

MĀCĪBU METODES: lekcija, gadījumu izpēte, lomu spēle, problēmu risināšana.

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS SATURS	MĀCĪBU METODES	ILGUMS	MĀCĪŠANĀS REZULTĀTU PĀRBAUDES VEIDS	KUR MEKLĒT ROKASGRĀMATĀ?
1. Dalībniekus iepazīstina ar rokasgrāmatā iekļauto informāciju	Ievadlekcija	30 min.	Grupu diskusija	Visā rokasgrāmatā
2. Diskusijas par individuālo uzdevumu „Apdraudēto vai savvaļas ārstniecības augu loma un to audzēšanas iespējas”	Grupu diskusija	30 min.	Atgriezeniskā saite no kursa vadītāja	Priekšvārds
3. Visā rokasgrāmatā kursa dalībnieki patstāvīgi meklē informāciju un diskutē par to, kā viņi audzēs, novāks, apstrādās un uzglabās izvēlētos augus	Gadījumu izpēte	1,5 stunda	Grupu diskusija Pašpārbaudes jautājumi	I daļa
4. Ārstniecības augu audzētāju pieredzes analīze, identificējot problēmas un meklējot risinājumus	Problēmu uzdevumi Problēmu risināšana	1,5 stunda	Grupu diskusija	Visā rokasgrāmatā

2. Praktiskā nodarbība. Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS UZDEVUMI:

1. Iepazīstināt kursa dalībniekus ar rokasgrāmatu un citiem materiāliem, kuri izstrādāti projekta ietvaros.
2. Veidot izpratni par ārstniecības augu ražošanas specifiku, iespējamajām problēmām un risinājumiem, balstoties uz ārstniecības augu audzētāju pieredzes izpēti.
3. Attīstīt prasmes identificēt un risināt problēmas individuāli un komandā.

MĀCĪŠANĀS REZULTĀTI

Kursa dalībnieki spēj analizēt ārstniecības augu audzētāju pieredzi augu audzēšanā, novākšanā un pārstrādē; viņi spēj definēt

uzņēmējdarbības problēmas un identificēt iespējamus risinājumus.

IETEIKUMI

1. Kursa dalībnieki tiek īsi iepazīstināti ar rokasgrāmatas struktūru un saturu. Lai mācīšanās process būtu sekmīgāks, kā arī praktisko nodarbību vajadzībām ir ieteicams katram kursa dalībniekam nodrošināt rokasgrāmatas eksemplāru un citus mācību materiālus.
2. Nodarbības sākumā ir jāveic īsa diskusija par dalībnieku mājas darbu, lai nostiprinātu zināšanas par savvaļas ārstniecības augu audzēšanas un izmantošanas iespējām
3. Izmantojot rokasgrāmatu, projekta mājas lapu un visus mācību materiālus, kuri izstrādāti projektā (augu apraksti rokasgrāmatā, fotogrāfijas un video projekta mājas lapā <https://remap-project.eu/intellectual-outputs>), kursa dalībnieki izpēta un analizē dažādus

2. Praktiskā nodarbība. Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)

augu audzēšanas, ievākšanas, uzglabāšanas un izmantošanas piemērus. Dalībniekiem jāizvēlas divi no zemāk minētajiem augiem

un jāveic gadījumu izpēte, lai uzzinātu konkrēto augu audzēšanas, ievākšanas, uzglabāšanas un izmantošanas specifiku.

IZVĒLE JĀVEIC NO ŠĀDIEM AUGIEM:

☞ <i>Achillea millefolium</i>	☞ <i>Cichorium intybus</i>	☞ <i>Lythrum salicaria</i>
☞ <i>Alchemilla vulgaris</i>	☞ <i>Eryngium planum</i>	☞ <i>Melilotus officinalis</i>
☞ <i>Althaea officinalis</i>	☞ <i>Eupatorium cannabinum</i>	☞ <i>Nepeta cataria</i>
☞ <i>Angelica archangelica</i>	☞ <i>Hypericum perforatum</i>	☞ <i>Sanguisorba officinalis</i>
☞ <i>Artemisia vulgaris</i>	☞ <i>Inula helenium</i>	☞ <i>Stachys betonica</i>
☞ <i>Borago officinalis</i>	☞ <i>Leonurus cardiac</i>	☞ <i>Taraxacum officinale</i>
☞ <i>Chelidonium majus</i>		

Uzdevums tiek veikts individuāli, taču vēlāk grupā tiek izdiskutēti gadījumu analīzes rezultāti. Lai tiktu apskatīti pēc iespējas vairāk

augu un lai izvairītos no situācijas, ka analīzei tiek izraudzīti tikai daži, varbūt pazīstamākie augi, dalībnieki tos var izlozēt.

4. Kursa dalībnieki patstāvīgi sameklē rokasgrāmatā informāciju, kur raksturota audzētāju pieredze ārstniecības augu audzēšanā, identificē ar to saistītās problēmas un kopīgi grupā

izdiskutē iespējamus risinājumus. Kursa vadītājs var piedāvāt jau iepriekš sagatavotus problēmu piemērus kā problēmu uzdevumus, piemēram:

- Mazie audzētāji nereti sastopas ar grūtībām prognozēt saražotās produkcijas noietu, jo nespēj saražot lielu apjomu, ja pēkšņi ir liels pieprasījums. Kā būtu jārikojas?
- Nepareizas uzglabāšanas rezultātā izžāvētajos augos var ieviesties kaitēkļi, piemēram, pārtikas kodes. Kā cīnīties ar kaitēkļiem, kuri var sabojāt produkciju

uzglabāšanas laikā?
▸ Audzētājiem ir iespējas izvēlēties dažādas pieejas augu audzēšanā. Kādas ir bioloģiskās saimniekošanas (audzēšanas) priekšrocības un trūkumi, salīdzinājumā ar konvencionālo lauksaimniecību?

2. Praktiskā nodarbība. Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)

INDIVIDUĀLAIS UZDEVUMS (PREZENTĒJAMS NĀKAMAJĀ NODARBĪBĀ)

AUDZĒTĀJU PIEREDZES ANALĪZE: PIEMĒRI NO ROKASGRĀMATAS (2 H):

→ Kursa dalībnieki patstāvīgi iepazīstas ar rokasgrāmatā aprakstītajiem piemēriem (skat. Rokasgrāmatas II daļa: Kā plānot biznesu?) un sagatavo rakstisku pārskatu par izaicinājumiem, kas skar ārstniecības augu audzēšanu un pārstrādi un iesaka risinājumus;

→ Laika ierobežotības dēļ nākamajā nodarbībā var nepietikt laika visu detalizēti pārrunāt, tādēļ sagatavoto pārskatu studenti iesniedz pasniedzējam, kurš dod savu vērtējumu;
→ Darba veikšanai var izmantot iepriekš sagatavotu darba lapu, kura izveidota tabulas veidā:

RAŽOŠANAS PROCESA POSMS	PROBLĒMAS	RISINĀJUMI
Augu audzēšanas		
Augu novākšana		
Augu žāvēšana		
Augu uzglabāšana		
Augu pārstrāde		

2. Praktiskā nodarbība. Virtuāla foto un video tūre par divu ārstniecības augu audzēšanu (4 h)

PAŠPĀRBAUDES JAUTĀJUMI:

→ Ar kādām problēmām visbiežāk saskaras ārstniecības augu audzētāji un pārstrādātāji?
→ Ar ko atšķiras bioloģiskā audzēšana no tradicionālās (konvencionālās)?
→ Kādi būtiski aspekti jāievēro ārstniecības augu audzēšanā?
→ Kādi būtiski aspekti jāievēro ārstniecības augu novākšanā?
→ Kādi būtiski aspekti jāievēro ārstniecības

bas augu žāvēšanā un uzglabāšanā?
→ Kādi riski saistās ar ārstniecības augu audzēšanu?
→ Cik ilgi drīkst uzglabāt dažādus augus?
→ Kā cīnīties ar augu kaitēkļiem?
→ Kādi faktori var ietekmēt ārstniecības augu kvalitāti to augšanas, novākšanas, uzglabāšanas un pārstrādes laikā?

3. Ārstniecības augu audzēšana kā lauku uzņēmējdarbības alternatīva (1,5 h)

NODARBĪBAS MĒRĶIS: ir sniegt kursa dalībniekiem zināšanas par agro-ekoloģiskajiem faktoriem un to ietekmi ārstniecības augu

audzēšanā, par augu audzēšanas, novākšanas, apstrādes un uzglabāšanas tehnoloģijām.

MĀCĪBU METODES: lekcija, gadījumu izpēte.

NODARBĪBU SATURS	MĀCĪBU METODES	ILGUMS	MĀCĪŠANĀS REZULTĀTU PĀRBAUDES VEIDS	KUR MEKLĒT ROKASGRĀMATĀ?
Kultivējamo ārstniecības augu izvēle, to raksturojums	Lekcija	1 stunda	Grupu diskusija Pašpārbaudes jautājumi	I daļa
Vispārējs audzēšanas tehnoloģiju raksturojums				
Agro-ekoloģisko faktoru raksturojums				
Augu novākšanas, uzglabāšanas nosacījumi				
1. Diskusijas par mājas darbu "Audzētāju pieredzes analīze: piemēri no rokasgrāmatas". 2. Ārstniecības augu izmantošanas piemēru demonstrēšana	Gadījumu izpēte	30 min.	Grupu diskusija Atgriezeniskā saite no kursu vadītājiem	II daļa

3. Ārstniecības augu audzēšana kā lauku uzņēmējdarbības alternatīva (1,5h)

NODARBĪBAS UZDEVUMI:

1. Iepazīstināt kursa dalībniekus ar agro-ekoloģiskajiem faktoriem un to ietekmi uz ārstniecības augu audzēšanu.
2. Sniegt zināšanas par to, kā pareizi izraudzīties augu sugas atbilstoši dažādiem klimatiskajiem un agro-ekoloģiskajiem apstākļiem.
3. Sniegt zināšanas par augu audzēšanas, novākšanas, apstrādes un uzglabāšanas tehnoloģijām, veicināt izpratni par konkrētiem augiem atbilstošu tehnoloģiju izvēli.

MĀCĪŠANĀS REZULTĀTI

Kursa dalībnieki parāda plašas zināšanas par tehnoloģijām, kuras tiek izmantotas augu audzēšanā, novākšanā, uzglabāšanā un

pārstrādē. Viņi prot izvēlēties konkrētiem augšanas apstākļiem atbilstošākās augu sugas.

IETEIKUMI

Balstoties uz šajā un iepriekšējās nodarbības iegūtajām zināšanām, kursa dalībnieki spēj detalizēti aprakstīt tehnoloģijas, kuras tiek izmantotas konkrētu augu audzēšanā un pārstrādē. Nodarbības beigās katrs dalībnieks

saņem mājas darbu, kas jāveic uz nākamo nodarbību, lai parādītu zināšanas un kompetenci atbilstošu tehnoloģiju izvēlē. Uzdevums veicams individuāli un dalībniekam jābūt gatavam par to diskutēt nākamajā nodarbībā.

3. Ārstniecības augu audzēšana kā lauku uzņēmējdarbības alternatīva (1,5h)

INDIVIDUĀLAIS UZDEVUMS (PREZENTĒJAMS NĀKAMAJĀ NODARBĪBĀ)

DIVU ĀRSTNIECĪBAS AUGU AUDZĒŠANAS, NOVĀKŠANAS, PĀRSTRĀDES UN UZGLABĀŠANAS TEHNOLOĢIJU IZPĒTE (AUGU APRAKSTI ROKASGRĀMATĀ) (2 h):

→ Kursa dalībnieki katrs brīvi izvēlas (vai izlozē) divus ārstniecības augus, kurus vēlētos audzēt;

→ Atbilstoši izvēlētajam augam tiek sagatavots tehnoloģiju apraksts šādā darba lapā:

RAŽOŠANAS PROCESA POSMS	IZVĒLĒTĀ TEHNOLOĢIJA	PRIEKŠROCĪBAS	TRŪKUMI	VAI IR IESPĒJAMA ALTERNĀTĪVA? KĀDA?
Augu audzēšana				
Augu novākšana				
Augu žāvēšana				
Augu uzglabāšana				
Augu pārstrāde				

3. Ārstniecības augu audzēšana kā lauku uzņēmējdarbības alternatīva (1,5h)

PAŠPĀRBAUDES JAUTĀJUMI:

- Kā audzēšanas apstākļi ietekmē ārstniecības augu kvalitāti?
- Kā pareizi izvēlēties augus audzēšanai, atbilstoši agro-ekoloģiskajiem apstākļiem?

- Kā nodrošināt to, lai vienu un to pašu augu varētu ilgstoši audzēt vienā saimniecībā?
- Nosaukt augu audzēšanā, novākšanā, pārstrādē un uzglabāšanā izmantotajās tehnoloģijas!

4. Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)

NODARBĪBAS MĒRĶIS ir iepazīstināt studentus ar lauku uzņēmējdarbības vispārēju raksturojumu, uzņēmējdarbības uzsākšanas pamatprincipiem un galvenajiem posmiem,

kā arī ar biznesa plāna būtību un lomu uzņēmējdarbības uzsākšanā.

MĀCĪBU METODE: lekcija, lomu spēle „Runā ar savu klientu”.

NODARBĪBU SATURS	MĀCĪBU METODES	ILGUMS	MĀCĪŠANĀS REZULTĀTU PĀRBAUDES VEIDS	KUR MEKLĒT ROKAS-GRĀMATĀ?
Lauku uzņēmējdarbības vispārējs raksturojums, potenciālie sektori, sociāli ekonomiskā loma	Lekcija	1 stunda	Grupu diskusija	II daļa
Uzņēmējdarbības uzsākšana – pamatprincipi, galvenie posmi			Grupu diskusija	
Biznesa plāna būtība un loma uzņēmējdarbības uzsākšanā			Pašpārbaudes jautājumi	
Biznesa plāna izstrādes soļi			Pašpārbaudes jautājumi	
„Runā ar savu klientu”	Lomu spēle	1 stunda	Grupu diskusija	

4. Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)

LOMU SPĒLE „RUNĀ AR SAVU KLIENTU” (1h):

→ LOMU SPĒLES IDEJA

Kā identificēt klientu vajadzības un kā tās apmierināt? Kam un kādu produktu piedāvāt? Kā izdarīt piedāvājumu? Spēles ideja ir izmēģināt pirmo tiešo (aci pret aci) sarunu ar potenciālo klientu vai pircēju vēl pirms biznesa ideja ir gatava. Šis ir viens no veidiem, kā pārbaudīt un ātri noskaidrot, kas izdosies un kas iespējams nē, tādējādi izvairoties no liekas laika un pūliņu veltīšanas idejai un produktam, kuru neviens nevēlēsies pirkt. Kā to izdarīt? Kurša

→ LOMU SPĒLES NORISE

Grupa tiek sadalīta divās apakšgrupās: viena apakšgrupa ir klienti, bet otra – ārstniecības augu audzētāji/ražotāji. Ražotāji dodas uzrunāt klientus un spēles beigās ražotājiem jāatrod vismaz viens potenciālais klients. Atkarībā no grupas lieluma mācību kursa vadītāji var piešķirt dažādu tipu klientu lomas, piemēram, piegādātāji, pārstrādātāji, starpnieki, individuālie pircēji vai izplatītāji.

dalībniekiem jānācās, kā pārdot savas idejas dažādiem klientiem, turklāt viņiem jāspēj identificēt viņu potenciālie klienti. Spēles beigās dalībniekiem jānonāk pie kāda no šiem secinājumiem par savu biznesa ideju: 1) ideja ir laba un īstenojama; 2) ideja jāpilnveido un kaut kas, iespējams, jāmaina; 3) ideju nav iespējams īstenot, un ir jāmeklē pavisam kaut kas cits.

Tas tādēļ, ka viens un tas pats produkts vai biznesa ideja, ko piedāvā „ražotājs”, var būt interesanta vienai klientu grupai, bet nebūt saistoša citai. Pēc pirmā spēles raunda spēlētāji mainās lomām. Spēles noslēgumā, kad ikviens ir pamēģinājis uzrunāt „klientu”, ir vēlama īsa grupas diskusija un atgriezeniskā saite no spēles vadītāja.

4. Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)

NORĀDĪJUMI SPĒLES DALĪBNIKĀM (TIE IEPRIEKŠ JĀSAGATAVO UN JĀIZDALA KATRAM DALĪBNIKAM PIRMS SPĒLES)

→ SAGATAVOJĒTIES SARUNAI AR SAVU KLIENTU/ PIRCĒJU:

1. Vispirms jums jāsaprot, kas varētu būt jūsu iespējamie klienti un pircēji: piegādātāji, pārstrādātāji, starpnieki, pircēji, izplatītāji u.c.
2. Sagatavojieties 7-10 minūšu garai intervijai ar jūsu potenciālo klientu/ pircēju un padomājiet, kādu pirmo iespaidu uz viņu radīsiet: mēģiniet iedomāties vai iegūt informāciju par savu potenciālo klientu, izdomājiet jautājumus, lai izzinātu klienta vajadzības, mēģiniet noformulēt savu biznesa ideju skaidri un esiet gatavi to izstāstīt kodolīgi, kā arī paskaidrojiet, kā jūsu produkts apmierinās klienta vajadzības.
3. Esiet elastīgi un atvērti: jums jābūt gataviem reaģēt uz negaidītu informāciju vai atbildi, ko saņemsiet no klienta, turklāt jums jāiegūst jēgpilna informācija, kas spētu uzlabot jūsu piedāvājumu nākotnē.
4. Uzdodiet jautājumus, kuri palīdzēs iegūt atbilstošus datus, kurus vēlāk varēsiet pārbaudīt, un izvairieties no jautājumiem, kuri varētu sniegt subjektīvas un spekulatīvas atbildes. Atcerieties, ka jūs iespējams uzdosiet arī kādu aplamu jautājumu, tādēļ sarunu varat noslēgt ar jautājumu: „Ko es jums nepajautāju?” Tas jums ļaus iegūt trūkstošu vai papildus informāciju.
5. Sarunas laikā varat lūgt ieteikumus, ar ko vēl aprunāties, jo tādejādi ir iespējams iegūt kontaktinformāciju un nokļūt pie precīzāk mērķētas klientu grupas, citiem cilvēkiem vai industrijas kompānijām.
6. Apkopojiet sarunu rezultātus: vai jūsu biznesa ideja ir dzīvotspējīga un īstenojama? Kas būtu jāpilnveido?

4. Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)

NODARBĪBAS UZDEVUMI:

1. Radīt izpratni par motivāciju un problēmām, uzsākot uzņēmējdarbību laukos, kā arī iegūt teorētiskās zināšanas un praktiskās iemaņas par uzņēmējdarbības idejas realizācijas iespējām.
2. Izskaidrot biznesa plāna būtību un nepieciešamību.
3. Iepazīstināt ar biznesa plāna struktūru, izstrādes loģiku, nodaļu saturu un informācijas atspoguļošanas iespējām.
4. Sniegt zināšanas par biznesa plāna izstrādes soļiem, nodrošinot teorētiskās zināšanas un praktisko iemaņu apguvi biznesa plāna izstrādāšanā.

MĀCĪŠANĀS REZULTĀTI

Kursa dalībnieki izprot biznesa plāna būtību un nepieciešamību, kā arī spēj patstāvīgi izstrādāt biznesa plānu. Spēj parādīt specializētas zināšanas uzņēmējdarbības uzsākšanā. Izprot uzņēmējdarbības kompleksitāti un vajadzību pēc biznesa plānošanas. Spēj, izmantojot apgūtos teorētiskos pamatus un prasmes, ģenerēt un pamatot uzņēmējdarbības

bas ideju (izvēlēties piemērotāko ārstniecības augu konkrētiem apstākļiem) un veikt nepieciešamās darbības uzņēmējdarbības uzsākšanai. Kursa dalībniekiem ir pieredze formulēt biznesa idejas un identificēt potenciālo klientu vajadzības, lai pārbaudītu sava biznesa izdeju dzīvotspēju.

IETEIKUMI

Lai kursa dalībniekiem būtu dziļāks priekšstats par biznesa plāna izstrādi, ir lietderīgi lekcijas sadaļu par biznesa plāna izstrādi saturiski pakārtot rokasgrāmatai. Tādejādi studentiem ir vieglāk uztvert materiālu un sekot

līdzī, domājot jau konkrēti par sava biznesa plāna izstrādi. Lai rosinātu kursa dalībniekus attīstīt savu biznesa ideju, var sākt ar diskusiju un “prāta vētras” metodi par to, ko jaunu viņi varētu piedāvāt esošās konkurences apstākļos.

4. Uzņēmējdarbība laukos un biznesa plāna izstrāde (2 h)

Pirmā nodarbības daļa tiek organizēta kā lekcija, bet otrā – kā lomu spēle, lai identificētu biznesa ideju. Nodarbības beigās katrs dalībnieks saņem mājas darbu, kas jāveic uz

nākamo nodarbību: uzdevums veicams individuāli un dalībniekam jābūt gatavam par to diskutēt nākošajā nodarbībā.

INDIVIDUĀLAIS UZDEVUMS (PREZENTĒJAMS NĀKAMAJĀ NODARBĪBĀ)

ĀRSTNIECĪBAS AUGU IZVĒLE AUDZĒŠANAI (2h):

→ Kursa dalībnieki izvēlas konkrētu augu, kura audzēšanai tiks izstrādāts biznesa plāns, un pamato savu izvēli.

→ Kursa dalībnieki nedefinē savu biznesa ideju, kuru detalizēti attīstīs nākamo nodarbību laikā. Studenti noformulē savu biznesa ideju.

PAŠPĀRBAUDES JAUTĀJUMI:

→ Kas raksturīgs uzņēmējdarbībai laukos?
 → Kādas nozares var attīstīt laukos?
 → Kādi ir uzņēmējdarbības uzsākšanas pamatprincipi?
 → Ko nozīmē jēdziens “biznesa plāns” un kāpēc tas ir nepieciešams?
 → Kādi ir biežāk sastopamie biznesa plāna izstrādes mērķi un uzdevumi?
 → Kādas funkcijas pilda biznesa plāns?
 → Kas var būt par biznesa plāna mērķauditoriju un kāpēc?

→ Kādas ir galvenās biznesa plāna sastāvdaļas?
 → Kādi galvenie noteikumi ir jāievēro biznesa plāna izstrādes laikā?
 → Kāpēc ir nepieciešams biznesa plāna kopsavilkums? Kādas funkcijas tas pilda?
 → Kādu informāciju ietver kopsavilkumā?
 → Kādu vispārīgo informāciju par uzņēmumu varētu sniegt biznesa plānā?
 → Kāpēc biznesa plānā ir nepieciešams nozares raksturojums? Ko šajā raksturojumā varētu ietvert?

5. Praktiskā nodarbība: Biznesa plāna izstrāde (7 h)

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS MĒRĶIS ir sniegt kursa dalībniekiem praktiskas zināšanas un prasmes biznesa plāna rakstīšanā, kā arī attīstīt prasmes un kompetenci konkurētspējas novērtēšanā un uzņēmējdarbības risku analīzē.

MĀCĪBU METODES: lekcija, problēmu risināšana, problēmu uzdevumi, individuālais darbs, gadījumu analīze, konsultācijas ar kursa vadītāju.

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS SATURS	MĀCĪBU METODES	ILGUMS	MĀCĪŠANĀS REZULTĀTU PĀRBAUDES VEIDS	KUR MEKLĒT ROKASGRĀMATĀ?
1. Biznesa idejas formulēšana (audzēšanai paredzēto augu vai produkta izvēle, to pamatojums)	levadlekcija	1 stunda	Grupu diskusija	II daļa
2. Biznesa plāna formas aizpildīšana, biznesa plāna rakstīšana (produkta raksturojums, tirgus analīze, konkurentu analīze, u.c.)	Individuālais darbs, konsultācijas ar kursa vadītāju	4 stundas	Atgriezeniskā saite no pasniedzēja	
3. Praktiskais darbs par konkurētspējas novērtēšanu	Problēmu risināšana	1 stunda	Pašpārbaudes jautājumi	
4. Plānotās uzņēmējdarbības risku analīze	Problēmu uzdevumi	1 stunda	Atgriezeniskā saite no pasniedzēja	

5. Praktiskā nodarbība: Biznesa plāna izstrāde (7 h)

UZŅĒMĒJDARBĪBAS RISKU ANALĪZE: PROBLĒMU DEFINĒŠANA

Šī uzdevuma mērķis ir trenēt dalībnieku prasmes definēt problēmas un atpazīt riskus. Kurša dalībnieki darbojas mazās grupās (4-5 cilvēki). Katrai grupai jāanalizē 6 attēli, kuros attēloti daudzi iespējamie riski (kaitēkļu iznīcinātas ražas, zemas kvalitātes augi dažādos

ražošanas posmos, novecojušas tehnoloģijas, darba drošības pārkāpumi, u.c.). Attēlus var aizvietot ar īsiem video. Kurša dalībniekiem jāidentificē problēmas un riski. Viņi drīkst uzdot papildus jautājumus vai lūgt papildus informāciju, kas viņiem palīdzētu definēt problēmas.

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS UZDEVUMI:

1. Iepazīstināt ar biznesa plāna struktūru, izstrādes loģiku, nodaļu saturu un informācijas atspoguļošanas iespējām.
2. Sniegt zināšanas par biznesa plāna izstrādes soļiem, nodrošinot teorētiskās zināšanas un praktisko iemaņu apguvi biznesa plāna izstrādāšanā.

MĀCĪŠANĀS REZULTĀTI

Kurša dalībnieki izprot un spēj patstāvīgi izstrādāt biznesa plānu. Spēj izmantot dažādas konkurētspējas vērtēšanas metodes un veikt tirgus pētījumus, spēj patstāvīgi iegūt, atlasīt un analizēt informāciju un to izmantot biznesa plāna izstrādē, spēj prognozēt pārdošanas un ražošanas apjomu, izstrādāt finanšu

plānu, spēj vadīt risku, realizējot uzņēmējdarbību. Balstoties uz plānotajām ienākošajām un izejošajām naudas plūsmām, spēj noteikt nepieciešamo investīciju apjomu un izvēlēties atbilstošāko finansēšanas veidu. Spēj integrēt dažādu jomu zināšanas un prasmes kvalitatīva biznesa plāna izstrādē un realizācijā.

IETEIKUMI

Nodarbības laikā kurša dalībnieki uzsāk biznesa plāna rakstīšanu, atbilstoši rokasgrāmatā aprakstītajai struktūrai. Grupu darba laikā (3-4 cilvēki) tiek analizēti topošo

uzņēmumu konkurētspējas aspekti un veikta uzņēmējdarbības risku analīze. Šo darbu izpildei izmantojama rokasgrāmatā iekļautā informācija un piemēri no ārstniecības augu

5. Praktiskā nodarbība: Biznesa plāna izstrāde (7 h)

audzētāju praktiskās pieredzes.

Tā kā biznesa plāna izstrāde ir apjomīgs darbs un tam šajā kursā paredzētas 30 h patstāvīgā darba, tad ieteicams pēc šīs nodarbības kursā rast vismaz vienu nedēļu pārtraukuma, lai studenti varētu sagatavot biznesa plānu un tā prezentāciju. Plāna izstrādes laikā

jāparedz iespēja individuālām konsultācijām, ja rodas tāda nepieciešamība.

Nodarbības beigās katrs dalībnieks saņem mājas darbu, kas jāveic uz nākamo nodarbību: kurša dalībniekiem jāizstrādā sava biznesa ideja un tā jāprezentē grupā nākošajā nodarbībā

INDIVIDUĀLAIS UZDEVUMS (PREZENTĒJAMS NĀKAMĀJĀ NODARBĪBĀ):

Biznesa plāna izstrāde: auga vai produkta izvēle un biznesa plāna uzrakstīšana (30 h):

→ Biznesa plāns tiek izstrādāts patstāvīgi, balstoties uz informāciju, kas pieejama rokasgrāmatā.

→ Ja nepieciešams, jebkurš kurša dalībnieks nepieciešamības gadījumā tiek nodrošināts ar individuālām konsultācijām.

Biznesa plāna prezentācijas sagatavošana (2 h):

→ Tiek sagatavots un izdrukāts biznesa plāns, ko iesniedz pasniedzējam izvērtēšanai.

→ Tiek sagatavota PowerPoint prezentācija, kas tiek prezentēta grupā. Prezentācijas ilgums atkarīgs no kurša grupas lieluma.

5. Praktiskā nodarbība: Biznesa plāna izstrāde (7 h)

PAŠPĀRBAUDES JAUTĀJUMI:

- Kādi ir galvenie biznesa plāna izstrādes posmi?
 - Ar kādiem rādītājiem varētu raksturot uzņēmumā ražotās preces vai sniegtos pakalpojumus?
 - Kur uzņēmums gūst informāciju noieta tirgus aprakstam?
 - Ar kādiem rādītājiem biznesa plānā visbiežāk apraksta uzņēmuma noieta tirgu?
 - Kādas metodes uzņēmums pielieto konkurentu analīzei?
 - Kādas konkurences priekšrocības Jūs zināt?
 - Ko ietver mārketinga plāns?
 - Ko ietver preču politika?
 - Minēt cenu noteikšanas metodes un cenu taktikas!
 - Kādi var būt preču izplatīšanas kanāli?
- Ko sevī ietver ražošanas plāns? Kuri uzņēmumi visbiežāk izstrādā šo plānu?
 - Ko biznesa plānā atspoguļo uzņēmumu organizatoriskajā plānā?
 - Miniet galvenās finanšu plāna sastāvdaļās!
 - Kādam nolūkam ir nepieciešama finansēšanas stratēģija un ko tajā ietver?
 - Ar kādiem riskiem saskaras ārstniecības augu audzētāji un pārstrādātāji?
 - No kādiem posmiem sastāv riska vadīšana?
 - Kāpēc ir nepieciešami pielikumi biznesa plānā un kādu informāciju, materiālus visbiežāk pielikumos ievieto?

6. Praktiskā nodarbība: Biznesa plānu prezentēšana un kritiska analīze (4 h)

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS MĒRĶIS: sniegt kursa dalībniekiem zināšanas par biznesa plāna izvērtēšanu.

MĀCĪBU METODES: prezentācijas, lomu spēle, kritiskā analīze, problēmu risināšana.

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS SATURS	MĀCĪBU METODES	ILGUMS	MĀCĪŠANĀS REZULTĀTU PĀRBAUDES VEIDS
Dalībnieki prezentē savus biznesa plānus	Prezentācijas	2 stundas	Grupu diskusija Atgriezeniskā saite no kursu vadītāja
Grupas biedru izstrādāto biznesa plānu kritiska analīze	Lomu spēle Kritiskā analīze	1,5 stunda	Grupu diskusija Atgriezeniskā saite no kursu vadītāja Pašpārbaudes jautājumi
Biznesa plānu izvērtēšanas rezultātu apspriešana	Problēmu risināšana	30 min.	Grupu diskusija

PRAKTISKĀS NODARBĪBAS UZDEVUMI:

1. Demonstrēt kursa laikā apgūtās zināšanas un prasmes, prezentējot savus biznesa plānus.
2. Kurša dalībniekiem attīstīt prasmes un kompetenci kritiski izvērtēt biznesa plānu stiprās puses un trūkumus, aktīvi piedaloties citam cita biznesa plāna kritiskā izvērtēšanā.
3. Attīstīt prasmes saskatīt problēmas un piedāvāt to risinājumus, nodarbojoties ar uzņēmējdarbību ārstniecības augu sektorā.

6. Praktiskā nodarbība: Biznesa plānu prezentēšana un kritiska analīze (4h)

MĀCĪŠANĀS REZULTĀTI

Kursa noslēgumā, prezentējot savu biznesa plānu, studenti demonstrē spēju pārliecināties un skaidri izklāstīt savu biznesa ideju, viņi spēj kritiski izvērtēt citus biznesa plānus,

piedāvāt alternatīvus risinājumus, definēt un sniegt savus risinājumus uzņēmējdarbības problēmām ārstniecības augu sektorā.

IETEIKUMI

Kursa dalībnieki prezentē savus biznesa plānus, ļaujot visiem klātesošajiem uzdot jautājumus. Laika ierobežojuma dēļ atkarībā no grupas lieluma prezentēšanu var organizēt dažādos veidos. Ja grupa nav liela, tad prezentācijas var uzklaut visi, taču lielāka grupa var dalīties divās daļās un prezentācijas var notikt paralēli. Pasniedzējs katram dalībniekam sniedz rakstiskus komentārus/labojumus un ieteikumus viņa biznesa plāna pilnveidei, ja tas nepieciešams.

Būtiska šīs nodarbības sadaļa ir attīstīt prasmi kritiski analizēt gan savu, gan citu rakstītos biznesa plānus. Var izspēlēt lomu spēli, kur viens no grupas prezentē savu biznesa ideju, bet pārējie spēlē, piemēram, investora lomu. Pēc tam notiek lomu maiņa. Tādējādi dalībnieki mācās paskatīties uz savu darbu no malas un iejusties vērtētāja lomā.

PAŠPĀRBAUDES JAUTĀJUMI

- Vai savā biznesa plānā esmu aprakstījis (-usi) visas nepieciešamās sadaļas?
- Vai manas argumentācijas prasmes ir pietiekamas?
- Vai es spēju pārliecināt klausītājus par savu biznesa ideju?

- Kādus trūkumus varu saskatīt citu uzrakstītajos biznesa plānos?
- Kādas stiprās puses varu saskatīt citu uzrakstītajos biznesa plānos?
- Kā es varu pilnveidot savu biznesa plānu?

PIEZĪMĒM
