

OPIS IZOBRAŽEVALNIH MODULOV V OKVIRU PROJEKTA »JEM DRUGAČE, JEM DOMAČE!«

1. TRŽENJE, PRODAJA in PROMOCIJA

Za doseganje dobrih rezultatov v prodaji je za vsakega ponudnika zelo pomembna opredelitev, kdo so ključne ciljne skupine, katere tržne poti bo uporabljal, kakšna je bistvena prednost, značilnost, posebnost njegovega produkta v primerjavi s konkurenčno ponudbo na trgu, prilagajanje produktov v ponudbi glede na podnebne spremembe (pregled portfelja obstoječih produktov glede na spremembe podnebja, uvajanje novih produktov, možnosti zaščite, nova, odpornejša semena ipd.). Del te vsebine je tudi ozaveščanje glede okoljske trajnosti (embalaža, recikiranje, kratke dobavne verige, krajše transportne poti). Pred individualnim delom bo najprej izvedena skupna delavnica, kjer bo na primeru iz prakse predstavljen program modula, da bodo udeleženi ponudniki izvedeli, kaj od njih pričakujemo in kaj bo rezultat njihovega aktivnega dela. Ker bo priprava načrta trženja in akcijskega načrta vodena, bo ob individualnem delu ponudnik oba načrta postopoma gradil. Predavatelj bo na koncu oba načrta pregledal in ga po potrebi dopolnil. Z različnimi delovnimi nalogami bodo ponudniki spoznali korake, ki jih morajo izvesti za učinkovito prodajo in promocijo.

Predavateljica: mag. Danijela Kocuvan, strokovnjakinja za marketing in agrarni ekonomist

2. OBLIKOVANJE ZGODBE

Na terenu ugotavljamo, da znajo ponudniki zelo dobro pridelati oz. predelati produkte. Današnji čas pa od ponudnikov zahteva tudi, da se s svojo zgodbo ločijo od drugih ponudnikov in da najdejo svoje mesto na trgu in pri potrošnikih. Pomagali jim bomo razvijati in predstaviti svojo zgodbo za lokalne kupce in turiste zanimiv način.

V okviru modula bodo udeleženci najprej spoznali osnove pripovedovanja zgodb in njihove dodane vrednosti ter sporočil, ki jih prenašajo svojim kupcem. Sledilo bo samostojno delo doma, ko bodo skozi vprašanja na delovnem listu razmislili o svoji ponudbi, zgodbi in edinstvenosti. Nato se bodo na terenu individualno srečali s predavateljico, opravili pogovore in pregledali izpolnjene delovne liste. Preko uporabe metod interpretacije bodo skupaj definirali, kaj je vaša zgodba in sporočilo, ki ga želijo kot ponudnik predati končnemu kupcu. Ob zaključku bodo s strani predavateljice prejeli elaborat, ki bo povzemal individualno opravljeno delo, analizo stanja ter priporočila za nadaljnjo delo in razvoj, ki temelji na zgodbi, ki jo bodo razvili tekom modula.

Predavateljica: Janja Sivec, trenerka vodnikov interpretatorjev in gostiteljev interpretatorjev

3. JAVNO NASTOPANJE

Po oblikovani zgodbi posameznega ponudnika bomo lokalne ponudnike naučili, kako zgodbo v javnosti učinkovito predstaviti. Delo z udeleženci bo predvsem praktično naravnano. Na začetku modula bo uvodno predavanje o pomenu komunikacije na splošno. Temu bodo sledilo individualno svetovanje z veliko praktičnih vaj ter evalvacijo nastopa. Svetovanje bo vključevalo tudi razmislek o dodani vrednosti njihove ponudbe oz. izdelka. Zaključna naloga vsakega udeleženca bo pripravljena predstavitev njihove ponudbe. Nastop bomo posneli s kamero. Udeleženci bodo ob zaključku modula prejeli tudi kratko poročilo z napotki.

Predavateljica: Klavdija Gornik, izobraževalna trenerka odraslih

