



Priloga 3_Obrazec za pripravo programov usposabljanj

Naziv programa	NAČINI IN ORODJA ZA USPEŠNO TRŽENJE LOKALNIH PRIDELOVALCEV IN PONUDNIKOV Z UPORABO IKT
Področje	biotehnika
Predlagatelj programa (ime šole in imena pripravljalcev programa)	Grm Novo mesto – center biotehnike in turizma dr. Lea-Marija Colarič-Jakše in Tomaž Šlibar
Kratek opis programa (max. 150 besed)	<p>V okviru programa bodo udeleženci izboljšali oz. povečali in posodobili načine trženja svoje ponudbe ter predstavili svoje podjetje ali kmetijo.</p> <p>Spoznali bodo obstoječe in nove priložnosti trženja prek spletnih medijev (npr. direktskmetije.si) in načine, kako jih kar najbolje izkoristiti za več prodaje lastnih pridelkov in izdelkov. Spoznali bodo pomembnosti kvalitetne spletne predstavitve in zasnove le-te na način, da bo spletni nastop tržno učinkovit. Udeleženci programa se bodo spoznali z načini tržne analize potreb trga in konkurence, kot osnova za izvedbo vidnosti in uspešnega trženja njih in njihove ponudbe v ciljnih nišah. Z boljšim izkoriščanjem digitalnih priložnosti bodo bolje vidni na trgu potrošnikov, gledano celostno pa to pomeni večjo konkurenčnost lokalnih pridelovalcev in kmetov na trgu.</p> <p>Pri udeležencih se bo okrepilo prepoznavanje lastnih potencialov in novih priložnosti, kar je osnova za uspešno vključevanje v poslovno okolje in motivacija za podjetništvo na podeželju.</p>
SPLOŠNI DEL	
Utemeljenost (v skladu z razpisom in analizo potreb)	<p>V skladu z Resolucijo o Nacionalnem programu izobraževanja odraslih v Republiki Sloveniji za obdobje 2013 – 2020 je potrebno v okviru tretjega prednostnega področja – usposabljanje in izpopolnjevanje za potrebe dela – spodbujati razvoj in izvajanje izobraževalnih programov in dejavnosti, ki bodo prilagojene razvojnim potrebam trga dela. Ena od prednostnih ciljnih skupin tega področja so zaposleni ali samozaposleni v kmetijskih oziroma s kmetijstvom ter s podeželskim prostorom povezanih dejavnostih. Podeželski prostor je v Sloveniji še vedno poseljen in urejen. Slovenija se uvršča v krog držav članic EU z nadpovprečnim deležem podeželskih območij (67 % vseh občin oz. 77 % celotnega ozemlja po kriterijih OECD). Na območju JV Slovenije je kar 15 od 16 občin podeželskih oz. kar 88,9 % vse površine ozemlja oz. 70,2% celotnega prebivalstva (vir: PRP).</p> <p>Zaradi premajhne donosnosti pri zasebnih gospodarskih subjektih pa se vse več ljudi odloča za ukinitve svoje dejavnosti in selitev v mesta. To bo lahko imelo na daljši rok širše gospodarske negativne posledice.</p> <p>Eden od najpomembnejših vzrokov za premajhno donosnost posameznika je premajhna konkurenčnost. Povprečna ekonomska</p>



	<p>velikost kmetijskih gospodarstev, izražena kot standardni prihodek, je dvakrat manjša od povprečja EU (27) in petkrat manjša od povprečja EU (15) in je v letu 2013 znašala le 16.158 EUR, faktorski dohodek pa znaša le 36 % povprečja EU (27), pri čemer velik delež predstavljajo proračunska izplačila iz naslova SKP.</p> <p>S svojo pridelavo in predelavo kmetje praviloma ne morejo konkurirati velikim sistemom. To dokazuje tudi dejstvo, da je za celotno Slovenijo značilna nizka stopnja tržne usmerjenosti (le cca. 40 % kmetij pretežni pridelek nameni prodaji), trženje pa se večinoma odvija preko tradicionalnih kanalov in poti, med tem ko so digitalne priložnosti še premalo izkoriščane.</p> <p>Da bi ohranili raznolikost ponudbe domačih pridelkov in izdelkov, zagotavljanje uspešnega informiranja, promocije in trženja kmetov in pridelovalcev, je potrebno ljudi intenzivneje spodbuditi za izkoriščanje danosti in priložnosti interneta in povezovanja oziroma celotne IKT.</p> <p>Ciljno tržno okolje slovenske pridelave je predvsem slovenski trg, za katerega smo na Grmu Novo mesto - centru biotehnike in turizma ter Visoki šoli za upravljanje podeželja GRM Novo Mesto, kot vodilni partner projekta Mreža lokalnih ponudnikov, sodelovali pri vzpostavitvi projekta »Direktskmetije.si«. Prihodnost je v digitalizaciji, ki nudi izjemne priložnosti za povezovanje ponudnikov in njihovo večjo vidnost na trgu, s čemer se krepi njihova konkurenčnost proti globalnim ponudnikom oz. velikim trgovskim sistemom in s tem ohranitev, preživetje in razvoj podeželja ter nove poslovne priložnosti.</p>
Ciljna skupina (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Vodje kmetij, družinskih pridelovalnih podjetij, osebe z osebno dopolnilno dejavnostjo, ki se že ukvarjajo s pridelavo in predelavo hrane, ki jo ponujajo na trgu, s turizmom, rokodelci, obrtniki in ostali zaposleni, ki si želijo dodatnih delovnih kompetenc, s katerimi bodo lahko pomagali povečati trženje ponudbe domače kmetije, družinskega pridelovalnega podjetja ali osnovali lastno dejavnost.
Pogoji za vključitev v program (v skladu z razpisom)	Status zaposlenega, samostojnega podjetnika ali kmeta.
Cilji programa (v skladu z razpisom in analizo potreb)	Cilji programa so: <ul style="list-style-type: none">- Izboljšanje kompetenc ljudi z dejavnostjo na podeželju na področju rabe interneta in tržnih priložnosti specializiranih portalov, kot so Direktskmetije.si idr., za večjo tržno učinkovitost in posledično večjo samooskrbo Slovenije ter zadostiti potrebam potrošnikov po lokalni in kakovostni hrani.- Izboljšanje poznavanja tržnih priložnosti in orodij na spletu in večjo samostojnost oz. neodvisnost pri izkoriščanju le-teh in celotne IKT.- Spoznati priložnosti za sofinanciranje uvedbe digitalizacije in digitalnega marketinga.- Nadgraditi kompetence samoiniciativnosti, podjetnosti, ustvarjalnosti in inovativnosti.- Spodbuditi povezovanje in medsebojno organiziranost lokalnih pridelovalcev prehrane ter spoznati dobre prakse.



	- Zagotoviti konkurenčnost lokalnih pridelovalcev prehrane in ponudnikov na globalnem trgu.			
Obseg programa (skupno št. ur)	50			
Oblika dela	Kontaktne ure	On line delo (max 50 % celotnega programa)	Izdelek ali storitev	Drugo (navedite)
Teoretični del (št. ur)	30			
Praktični del (št. ur)		10	10	
Način evidentiranja (lista prisotnosti, podpisana izjava – izdelek, storitev ...)	Lista prisotnosti	Lista prisotnosti	Izdelek : Dokument predstavitev trženja in aktivnosti na internetu	
Pogoji za končanje programa	80 % prisotnost v programu. Predstavitev plana trženja na internetu in plana razvoja spletne prisotnosti.			
POSEBNI DEL				
Vsebine programa	<ul style="list-style-type: none"> - Znanja uporabe spletnih orodij za analizo potreb, poizvedb (ključnih iskalnih besed) ter konkurence na ciljnem nišnem trgu. - Oblikovanje najustrežnejšega pristopa za trženje podeželskih proizvodov na internetu. - Zasnova lastne spletne strani in njenih vsebin. - Nekateri najustrežnejši programski sistemi za izdelavo spletne strani. - Plan najustrežnejših brezplačnih in plačljivih orodjih trženja in glede na potrebe lastnega podjetja, izdelka, storitve. - Predstavitev izbranih spletnih nišnih medijev. Direktskmetije.si idr. ter učenje rabe oz. dela z njimi. - SEO in blog. - Priložnosti za sofinanciranje uvedbe digitalizacije in digitalnega marketinga. - Individualne konzultacije za razvoj spletne prisotnosti. - Mreženje med udeleženci. 			
Kompetence , pridobljene s programom	<ul style="list-style-type: none"> • Identificira poslovne oz. tržne potenciale lastne dejavnosti na internetu. 			



	<ul style="list-style-type: none">• Spozna principe digitalnega marketinga za tržno uspešnost v podeželskem prostoru.• Spozna proces priprave in planiranja učinkovite spletne prisotnosti in trženja podeželskih proizvodov na internetu.• Samostojno izvede analizo trga in konkurence ter najpogostejših iskalnih izrazov potencialnih strank.• Samostojno zasnuje lasten spletni nastop in ustrezno vsebinsko zasnovo spletne strani izbrane kmetije ali proizvoda na podeželju.• Zasnuje strategijo za tržen nastop lastne dejavnosti na internetu.• Spozna delo s spletnimi mediji kot je DirektsKmetije.si idr.• Spozna SEO metode za doseg čim višjega rangiranja med iskalnimi rezultati.• Spozna delo s spletnimi družabnimi omrežji.• Zna meriti tržno učinkovitost posamezne tržne akcije in posameznega spletnega kanala.• Krepi kompetence s področja trženja in interneta.• Zna oceniti primernost ponudnikov spletnih rešitev, glede na lastne potrebe in plane.
Spretnosti , pridobljene s programom	<ul style="list-style-type: none">• Izdelava analize potreb in konkurence trga.• Oblikovanja plana trženja/promocije na internetu.• Pridobitev ustreznih podizvajalcev za splet (kje in kaj pričakovati, zahtevati).• Zasnova vsebin in strukture spletne strani.• SEO in blog aktivnosti za vidno prisotnost na trgu.• Uporaba nišnih spletnih medijev – Direktskmetije.si idr..• Znanja za oceno ustreznosti posameznega ponudnika izdelave spletne strani.
Splošne kompetence , dopolnjene s programom	<ul style="list-style-type: none">- Samostojna analiza trga.- Pripravi predstavitev izdelka/storitve.- Samostojno oblikovanje tržnega nastopa na internetu.- Večja suverenost izkoriščanja potencialov spleta in merjenje učinkov.- Razumevanje, kaj je potrebno za uspešen nastop na spletu.- Razumevanje potencialov in nujne digitalnih tržnih aktivnosti.- Vedenje o informacijah za razpise in digitalne vavčerje.
Organizacija izobraževanja (navedba vsebinskih sklopov – modulov, časovni obseg)	<ul style="list-style-type: none">- 4 ure: analiza potreb trga in konkurence in izdelava analize na lastnem primeru.- 3 ure: oblikovanje celovitega nastopa na internetu (splet orodij in pristopov).



	<ul style="list-style-type: none"> - 4 ure: pravila učinkovite spletne strani, e-trgovine in snovanje lastne spletne strani. - 2 uri: pravila pri izbiri najustrežnejšega podizvajalca. - 2 uri: značilnosti posameznih spletnih platform in družabnih omrežij ter primeri oblikovanja nastopa in trženja prek njih. - 6 ur: pregled portala Direkt s kmetije in delo z njegovim sistemom. - 4 ure: viri priložnosti za sofinanciranja; razpisi in digitalni vavčerski sistemi. - 15 ur: razvoj izdelka ali storitve - individualne konzultacije za izvedbo analize trga, lastne spletne prisotnosti in trženja. - 10 ur: on line delo - korespondenca z udeleženci, konzultacije, identifikacija primerov dobrih praks.
Izobrazba in kompetence izvajalca(ev) programa (stopnja in smer izobrazbe)	<p>Za izvedbo programa je potrebna VI ali VII stopnja izobrazbe iz področij organizacije, menedžmenta, IKT in vodenja.</p> <p>Izvajalec programa mora imeti kompetence s področij:</p> <ul style="list-style-type: none"> - poslovnega inkubiranja, marketinga in poslovnega razvoja ter organiziranja in vodenja ekip sodelavcev, - organizacija spletnih nastopov ter digitalizacije sistemov kmetijskih zadrug, lokalnih pridelovalcev in ponudnikov. - menedžmenta kakovosti.

Program	Datum	Odobril	Zavrnil – Opombe
Programski odbor	03.02.2020	NE	Neustrezna evidenca (dokazovanje) opravljenega dela za izdelek v obsegu 20 ur. Maksimalni delež samostojnega dela je lahko 10h (do 20% vseh ur).
Programski odbor	30.03.2020	DA	
Svet zavoda potrdil	29.04.2020	DA	