

“Verslo pagal gyvenimo būdą pagrindai”

Pirmoji praktinė užduotis Tradicinio verslo ir verslo pagal gyvenimo būdą apibrėžimai

Šios užduoties tikslas: ugdyti besimokančiųjų gebėjimą atskirti tradicinio verslo ir verslo pagal gyvenimo būdą (VGB) principus ir išryškinti jų skirtumus.

Klausimai diskusijai grupėse:

- Kas yra verslumas?
- Kuo pasižymi tradicinis verslas?
- Kaip suprantate sąvoką ”Verslas pagal gyvenimo būdą”?
- Kokie tradicinio ir verslo pagal gyvenimo būdą panašumai ir skirtumai?

Užduotis:

<ul style="list-style-type: none">• Pasidalinkite į grupes.• Kiekviena grupė turi apibrėžti, kas jų nuomone yra VGB.• Pristatyti skaidrę su VGB apibrėžimu.• Kiekviena grupė turi pateikti verslumo ir VGB skirtumų sąrašą.• Grupinė pagrindinių skirtumų diskusija.	<p>Grupės pateikia savo mintis kitiems dalyviams</p> <p>Grupinė diskusija</p> <p>Pagrindinių skirtumų sąrašo kūrimas</p>	<p>Magnetinės lentos</p> <p>Tušinukai ir popierius</p>
--	--	--

Mokymosi rezultatai:

Atlikę šią užduotį, besimokantieji gebės apibrėžti pagrindinius tradicinio verslo principus ir suprasti tradicinio verslo ir verslo pagal gyvenimo būdą skirtumus.

Bendra trukmė: 30-40 minučių.

Antroji praktinė užduotis

Supratimas apie verslo/įmonės misiją

Šios užduoties tikslas: plėtoti suaugusiųjų supratimą apie verslo/įmonės misiją.

Užduoties paaiškinimas:

- Pasidalinkite į grupes po 3-5 žmones.
- Kiekviena grupė gauna užduotį perskaityti misijas ir nustatyti, kuriai įmonei priklauso atskira misija.
- Atlikus užduotį, besimokantiejiems pateikiami teisingi atsakymai.

Bendra trukmė: 30-40 minučių.

10 įmonių misijų	Įmonės pavadinimas
• Sukurti pasaulio prekybos platformą, kurioje praktiškai kiekvienas galėtų prekiauti kuo panorėjęs.	Facebook
• Tapti pasaulio alaus kompanija.	Henry Ford
• Įkvėpimas ir inovacijos kiekvienam pasaulio atletui: turi kūną – esi atletas.	Google
• Užtikrinti, kad informacija būtų visuotinai prieinama ir naudinga visam pasauliui.	Starbucks
• Kurti džiaugsmą ir pramogas visiems: ir mažiems, ir dideliems.	EBay
• Siekiame tapti pasaulyje pirmaujančia automobilių produktų ir paslaugų teikimo įmone.	Budweiser
• Tapti sėkmingiausia pasaulyje kompiuterinių technologijų įmone, geriausiai patenkinančia klientų poreikius.	Mc Donalds
• Norime įsitvirtinti pasaulinėje rinkoje kaip aukščiausio lygio kavos tiekėjai bei išlikti ištikimais savo principams.	Nike
• Mūsų misija – suteikti žmonėms galimybę dalintis ir paversti pasaulį atviresniu bei labiau bendraujančiu.	Walt Disney
• Tapti geriausiu greito maisto restoranu pasaulyje. Būti geriausiu reiškia teikti išskirtinės kokybės paslaugas, švarią aplinką, kas skatintų kiekvieną vartotoją šypsotis.	Dell

Atsakymai:

Misijų apibrėžimai	Įmonės pavadinimas
<ul style="list-style-type: none"> Sukurti pasaulio prekybos platformą, kurioje praktiškai kiekvienas galėtų prekiauti kuo panorėjęs. 	EBay
<ul style="list-style-type: none"> Tapti pasaulio alaus kompanija. 	Budweiser
<ul style="list-style-type: none"> Įkvėpimas ir inovacijos kiekvienam pasaulio atletui: turi kūną – esi atletas. 	Nike
<ul style="list-style-type: none"> Užtikrinti, kad informacija būtų visuotinai prieinama ir naudinga visam pasauliui. 	Google
<ul style="list-style-type: none"> Kurti džiaugsmą ir pramogas visiems: ir mažiems, ir dideliems. 	Walt Disney
<ul style="list-style-type: none"> Siekiamo tapti pasaulyje pirmaujančia automobilių produktų ir paslaugų teikimo įmone. 	Henry Ford
<ul style="list-style-type: none"> Tapti sėkmingiausia pasaulyje kompiuterinių technologijų įmone, geriausiai patenkinančia klientų poreikius. 	Dell
<ul style="list-style-type: none"> Norime įsitvirtinti pasaulinėje rinkoje kaip aukščiausio lygio kavos tiekėjai bei išlikti ištikimais savo principams. 	Starbucks
<ul style="list-style-type: none"> Mūsų misija – suteikti žmonėms galimybę dalintis ir paversti pasaulį atviresniu bei labiau bendraujančiu. 	Facebook
<ul style="list-style-type: none"> Tapti geriausiu greito maisto restoranu pasaulyje. Būti geriausiu reiškia teikti išskirtinės kokybės paslaugas, švarią aplinką, kas skatintų kiekvieną vartotoją šypsotis. 	Mc Donalds

Trečioji praktinė užduotis Verslo/įmonės misijos kūrimas

Šios užduoties tikslas: mokytis kurti verslo/įmonės misiją.

Užduoties paaiškinimas: kiekvienas dalyvis turi sukurti savo verslo/ įmonės misiją.

- Pirmiausia sudarykite raktinių žodžių sąrašą
- Po to, naudodamiesi keliais arba visais raktiniais žodžiais, parašykite savo verslo/įmonės misiją. Ji turi aiškiai apibūdinti verslo tikslą ir pristatyti pagrindinius jo principus.

Raktinių žodžių sąrašas:

Misijos aprašymas

Bendra trukmė: 20 minučių.

Ketvirtoji praktinė užduotis

Rinkos analizė

Šios užduoties tikslas: mokytis atlikti rinkos analizę, naudojant dalyvių verslo idėjas.

Užduočių paaiškinimas: Kiekvienas dalyvis turi atlikti trumpą rinkos analizę vadovaudamasis žemiau pateiktais klausimais. Nustatykite, ką jūs jau žinote, ką reikia išsiaiškinti ir kokių faktinių įrodymų jums reikia, kad pagrįstumėte savo analizės rezultatus.

Analizė turi apimti šias sritis:

- Klientai
- Konkurentai

Klientų analizė

Trumpas jūsų klientų apibūdinimas

Jūsų klientų poreikiai	
<ul style="list-style-type: none">• Kas yra jūsų klientai? Vyrai ar moterys? Koks turėtų būti jų amžius? Kokia profesija/veikla jie užsiima?	
<ul style="list-style-type: none">• Ką jie veikia? Jeigu orientuositės į individualius asmenis, naudinga žinoti jų pomėgius ir veiklą/profesiją. Jeigu parduosite įmonėms, naudinga žinoti, kokie yra jų tikslai ir ko jie siekia.	
<ul style="list-style-type: none">• Kodėl jie perka? Yra vertinga žinoti, kodėl jūsų klientas perka produktą: tuomet jų poreikius galima suderinti su jūsų paslaugomis.	
<ul style="list-style-type: none">• Kada jie perka? Tinkamo laiko priėti prie kliento žinojimas padidina jūsų pardavimo galimybę.	
<ul style="list-style-type: none">• Kaip jie perka? Internetu, parduotuvėse ir kt.	
<ul style="list-style-type: none">• Kiek pinigų jie turi? Žinojimas, kiek jūsų klientas ketina ir gali išleisti, padeda jums prisitaikyti prie sumos, kurią klientas gali sau leisti.	



Erasmus+



<ul style="list-style-type: none">• Kodėl pirkdami prekes jie jaučiasi gerai? Kokybiškas ir/arba greitas klientų aptarnavimas	
<ul style="list-style-type: none">• Ko jie iš jūsų tikisi? Lūkesčių atitikimas arba jų viršijimas užtikrins verslo sandorių tęstinumą/pasikartojimą.	
<ul style="list-style-type: none">• Ką jie apie jus mano? Jūs spręsti problemas galite tik tada, kai žinote, kokios jos yra.	
<ul style="list-style-type: none">• Ką jie mano apie jūsų konkurentus? Jeigu žinote konkurentų stiprybes ir silpnybes, galite juos aplenkti.	

- **Konkurentai**

Ši užduoties dalis jums pagelbės analizuojant konkurentų veiklą. Trumpai aprašykite kiekvieną iš jų ir pateikite apibendrinimą.

Konkurentas	
Pavadinimas ir el. pašto adresas, oficialus puslapis:	
Siūlomi produktai/paslaugos:	
Jų prašoma kaina:	
Kaip jie save reklamuoja?	
Įsikūrimo vietos nauda:	
Pagrindinės stiprybės/silpnybės, atmosfera, rūpinimasis klientais, kokybė ir pan.:	

Bendra trukmė: 45 minutės.

Penktoji praktinė užduotis

Rinkos segmentavimas

Šios užduoties tikslas: padėti besimokantiems atlikti rinkos analizę, atsižvelgiant į galimų klientų charakteristikas.

Užduoties aprašymas: Naudodamiesi žemiau pateiktais klausimais, dalyviai turi apibūdinti rinkos, kuriai ketina tiekti savo produkciją/paslaugas, segmentavimą.

- **Kas bus jūsų klientai?**
- Ar galima juos **išskirti** pagal **amžių/lytį/šeimoms dydį/gaunamas pajamas**; pagal tai, kur jie **gyvena/dirba/apsipirkinėja**?
- **Kokiai darbo grupei** jie priklauso – **samdomų darbuotojų/vadovų; tarnautojų/prižiūrėtojų; kvalifikuotų darbuotojų/nekvalifikuotų darbuotojų; bedarbių/pensinio amžiaus ir pan.?**
- **Kokie jų pomėgiai ir apsipirkimo įpročiai?**
- Kokia bus jūsų tikslinė rinka: **prabangos ar pagrindinių prekių ir paslaugų rinka?**
- **Kokio dydžio** bus jūsų **produktų/paslaugų pardavimo spindulys** – **kokį atstumą** turės įveikti jūsų klientai?
- Jeigu jūsų darbo sritis yra **paslaugos verslui**, jums reikės sudaryti **ne tik jūsų komercinių klientų**, bet ir **galutinių produktų naudotojų sąrašą**.

Paaškinimas besimokančiam asmeniui:

Atsakę į šiuos klausimus, jūs jau turėsite išsamią informaciją apie savo klientus, konkurentus ir žinosite, kokių žinių jums dar trūksta. Tuomet galėsite pradėti jūsų verslo rinkos tyrimą. Nepamirškite naudotis ir dokumentų, ir realių faktų duomenimis.

Bendra trukmė: 30 minučių

Šeštoji praktinė užduotis

Rinkodaros planas

Adaptuota pagal Daniel Silver „Pavyzdinis vieno lapo rinkodaros planas” (<http://www.danielsilver.com/sample-marketing-plan>)

Užduoties tikslas – pagilinti besimokančiųjų žinias, kaip rengti supaprastintą rinkodaros planą.

Užduoties paaiškinimas: besimokantieji turi užpildyti preliminaraus verslo pagal gyvenimo būdą rinkodaros planą, naudodamiesi žemiau pateikti rinkodaros plano pavyzdžiu.

Prašome atsakyti į klausimus:

KLAUSIMAS	ATSAKYMAS
1) Tikslas Koks (kokie) yra jūsų verslo tikslas(-ai)?	
2) Jūsų paslaugos Kokią(-as) paslaugą(-as) ar prekes jūs siūlote?	
3) Klientai Kokia yra jūsų tikslinė grupė? Kokie yra šios grupės poreikiai? Kokios naudos jie siekia?	
4) Konkurentai Kas yra jūsų konkurentai ir kokios yra jų stipriosios pusės?	
5) Išskirtinumas Aprašykite savo produktų ar paslaugų išskirtinumą, lyginant su konkurentų teikiamomis paslaugomis ar siūlomomis prekėmis.	
6) Kaina Kaip nustatote prekių ar paslaugų kainas?	
7) Pardavimas ir rėmimas Kaip ir kur jūs platinsite savo prekes ar paslaugas?	
8) Reklama Kaip jūs informuosite žmones apie savo produktus ar kainas? Kokius komunikacijos kanalus ir priemones naudosite?	
9) Biudžetas Kiek pinigų skirsite reklamai?	
10) Veiksmų planas Pateikite detalų planą, numatydami reikalingas priemones ir veiklų įgyvendinimo terminus.	

Pavyzdinis rinkodaros planas

Trumpas verslo pristatymas: Kerry gamina madingus lipdukus, dekoracijas ir kitus spaudinius vestuvėms ir įvairiems renginiams. Ji yra sukūrusi savo internetinę svetainę, tačiau daugiausia prekių parduota rankdarbių internetinėje svetainėje Etsy. Kerė suprato, kad toks prekių pardavimas neatneša pakankamai pajamų. Todėl siekdama plėtoti verslą ir užsitikrinti ateitį savo verslui, ji nusprendė pasirengti rinkodaros planą.

Žemiau pateikiamas užpildytas Kerry verslo rinkodaros planas:

KLAUSIMAS	ATSAKYMAS
<p>1) Tikslas Koks (kokie) yra jūsų verslo tikslas(-ai)?</p>	<p>Tikslai, išdėstyti prioritetine tvarka:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Padidinti pardavimus 2) Skelbti apie savo asortimentą ne tik Etsy ir privačioje interneto, bet ir socialiniuose tinkluose 3) Padidinti besidominčiųjų skaičių
<p>2) Jūsų paslaugos Kokią(-as) paslaugą(-as) ar prekes jūs siūlote?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktai: Madingi, , patrauklūs spausdinti lipdukai, dekoracijos, inicialai vestuvėms, vakarėliams ir kitiems renginiams • Paslaugos: konsultuoti klientus dėl renginių inovatyvių dizaino sprendimų.
<p>3) Klientai Kokia yra jūsų tikslinė grupė? Kokie yra šios grupės poreikiai? Kokios naudos jie siekia?</p>	<p>Daugiausia moterys 20-30 metų amžiaus, dažnai besiruošiančios vestuvėms. Mano tipinę klientę yra stilinga ir žino, ko nori, mėgsta pati kurti, modeliuoti rankdarbius, tačiau jai dažnai trūksta laiko, pinigų ir patirties dirbant su specialiomis dizaino programomis. Dauguma mano klienčių rengia šventes sau, tačiau kai kurios organizuoja renginius draugams ar artimiesiems.</p>
<p>4) Konkurentai Kas yra jūsų konkurentai ir kokios yra jų stipriosios pusės?</p>	<p>Mano konkurentai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spaustuvės: Zazzle, TinyPrints • Kiti Etsy platformos pardavėjai • Kitos internetinės parduotuvės
<p>5) Išskirtinumas Aprašykite savo produktų ar paslaugų išskirtinumą, lyginant su konkurentų teikiamomis paslaugomis ar siūlomomis prekėmis.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Išskirtinis dizainas ir išvaizda • Stilinga ir madinga • Labai greitas ir patikimas atsiskaitymas • Dizainas atitinka vartotojo poreikius • Aukštos kokybės konsultavimo paslaugos • Prieinama kaina



Erasmus+



<p>6) Kaina Kaip nustatote prekių ar paslaugų kainas?</p>	<ul style="list-style-type: none">• Lipdukai: kaina už vieną spausdintą puslapį• Inicialai: už vieneta• Konsultacijos paslaugos: valandinis įkainis (arba nemokamai, jei įsigyja prekes)
<p>7) Pardavimas ir rėmimas Kaip ir kur jūs platinsite savo prekes ar paslaugas?</p>	<p>Dabar visi pardavimai vyksta Etsy platformoje. Siekiant padidinti pardavimus, planuoju įkurti pirkinių krepšelį savo internetinėje svetainėje. Taip pat iširti galimybę platinti savo prekes kitose internetinėse parduotuvėse.</p>
<p>8) Reklama Kaip jūs informuosite žmones apie savo produktus ar kainas? Kokius komunikacijos kanalus ir priemones naudosite?</p>	<p>Dabar mane klientai susiranda Etsy tinklalpyje. Aš taip pat turiu svetainę Joomla platformoje ir blogą WordPress platformoje, taip pat Facebook'e. Informacija apie mano produktus ir paslaugas sklinda iš lūpų į lūpas, Pinterest, and Instagram. Siekiu, kad mano internetinė svetainė ir blogas pritrauktų daugiau lankytojų. Naudodamasi reklamos ir el.pašto įrankiais sieksiu reklamuoti naujus produktus.</p>
<p>9) Biudžetas Kiek pinigų skirsite reklamai?</p>	<ul style="list-style-type: none">• 2-5 val. per savaitę skirsiu internetinės svetainės tobulinimui• 10% nuo pardavimų sumos skirsiu reklamai
<p>10) Veiksmų planas Pateikite detalų planą, numatydami reikalingas priemones ir veiklų įgyvendinimo terminus.</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Naudodamasi SEO sistema, sieksiu, kad mano internetinė svetainė būtų aukščiausiai pozicionuojama Joomla and WordPress paieškos sistemų rezultatuose.2. Kiekvienam produktui sukursiu atskirtą internetinį puslapį.3. Patobulinsiu tinklaraščio (blog) įrašus, kad jie pritrauktų daugiau lankytojų. Savo tinklaraštyje sukursiu galimybę dalintis informaciją socialiniuose tinkluose.4. Savo tinklalpyje sukursiu galimybę nusipirkti produktus (pirkinių krepšelį).5. Patyrinėsiu gaimybę prekiauti Minted.com.



Septintoji praktinė užduotis

Kaip ir kodėl verslas pagal gyvenimo būdą suteikia pasirinkimą?

Šios užduoties tikslas: naudojantis atvejo analize, pagilinti suvokimą apie tai, kaip ir kodėl verslas pagal gyvenimo būdą suteikia pasirinkimo laisvę.

Užduotis


<ul style="list-style-type: none"> • Pasidalinkite į grupes. • Kiekviena grupė turi perskaityti atvejo analizę. • Kiekviena grupė turi padiskutuoti ir išvardinti pagrindinius veiksmus, motyvavusius Caz pradėti savo verslą. • Kiekviena grupė turi išvardinti esminius pasiekimus. • Bendra grupių refleksija. 	Grupės turi kolegoms pristatyti savo mintis ir idėjas	Magnetinės lentos Rašikliai ir popierius Papildoma medžiaga: Caz situacijos analizė
--	---	--

Mokymosi rezultatai:

Besimokantieji supras verslo pagal gyvenimo būdą siekius ir veiksmus.

Besimokantieji gebės atpažinti, kaip ir kodėl verslas pagal gyvenimo būdą suteikia pasirinkimą.

Bendra trukmė: 30 minučių.

	<p>Dėl patirtos diskriminacijos statybų plėtros srityje, be darbo likusi Caz pradėjo ieškoti naujų galimybių</p>
<p>„Jie man leido suprasti, jog tai vyrų pasaulis“ dalindamasi savo patirtimi apie darbą statybų srityje pasakė 24 metų Caz Jackson.</p> <p>Baigusi dažymo ir apdailos kursus Caz pastebėjo, jog būti pakviestai į darbo pokalbį buvo sudėtinga. „Jaučiausi taip lyg vien dėl to, jog esu moteris, man buvo sunku įžengti pro duris. Kai paskambindavau dėl darbo, vos išgirdę moterišką balsą kitame ragelio gale, jie pradėdavo juoktis.“</p> <p>Net ir tuomet, kai Caz buvo suteikta darbo galimybė, ji jautė vyriškos lyties darbuotojų diskriminaciją. Ji pasakojo: „Jie dažnai mane pasisodindavo ir kritikuodavo, tai labai paveikė mano pasitikėjimą savimi. Man buvo mokama mažiau nei vyrams, dirbantiems tose pačiose pareigose. Jie negalėjo patikėti, jog moteris galėtų dirbti tokį darbą. Kai pagalvoju apie tuos laikus, prisimenu, kad realybėje pažvelgusi į savo dažytus objektus aiškiai matydavau, jog iš tiesų buvo rūpestingai atliktas darbas. Aš labai didžiavausi savo darbu ir tai matėsi“.</p> <p>Vėliau įmonei, kurioje buvo sutriptytas Caz pasitikėjimas savimi, ji tapo nebereikalinga: „Kai mane atleido, tai buvo pats geriausias man nutikti galėjęs dalykas. Tai buvo mano auksinis bilietas palikti tą vietą ir aš žinojau, jog savo jėgomis galėsiu įsteigti savo dažymo ir apdailos įmonę, kuri galės pasiūlyti gerą aptarnavimo kokybę, kurią visada teikiu, bet už tai niekuomet nebuvau įvertinta“.</p> <p>Kilusi iš vargingos Merseyside bendruomenės, Caz troško surasti būdą, padėsiantį kovoti su diskriminacija jos darbo srityje ir susikurti karjerą. Caz grįžo į vietinę bendruomenės kolegiją tam, kad užbaigtų mokymus, kurie pagilino jos tapetų klijavimo įgūdžius ir papildomas specialistų technikas, tokias kaip naudojimas auksiniu lapu, „coving“ montavimas, purškiami dažai, medienos kaišymas ir</p>	



Erasmus+



trafaretai, padedantys siekti karjeros individualios veiklos dažymo ir apdailos darbų srityje. Ji žinojo, jog nori įsteigti mažą verslą, bet dėl patirtos diskriminacijos neturėjusi darbo ištikus metus, Caz trūko paramos, kad galėtų susigrąžinti pasitikėjimą savimi, sužinotų, kaip finansuoti naują verslą ir ką ji turėtų daryti. Tuomet Caz sužinojo, jog gali gauti nemokamą pagalbą ir patarimus iš vietinės moterų įmonių paramos agentūroje „Moterų organizacija“.

Ji pasakojo „*Aš atvykau į Moterų organizaciją, sudalyvavau keliuose verslo kursuose ir paskyrė verslo konsultantę, padėsiančią man. Jie mane išmokė, kur reikia ieškoti ir ką daryti norint įsteigti ir plėtoti savo verslą. Jų duoti pamokymai, pasitikėjimo savimi skatinimas mane pastūmėjo reikiama kryptimi ir tai buvo nuostabu. Kadangi man anksčiau teko susidurti su daugybe neigiamų komentary, turėjau susigrąžinti pasitikėjimą savimi, išmokti organizuotumo ir priimti atsakomybę už save. Manau, jog visa tai jau pasiekiau. Skaitydama savo verslo planą kalbėjau kaip tikra vadovė! Tą akimirką stipriai išaugo mano pasitikėjimas savimi ir galiausiai suvokiau, jog nesu toks žmogus, koku mane padarė tie negatyvūs žmonės*“.

Tačiau Caz ne visada svajojo apie darbą apdailos srityje. „*Kai buvau jaunesnė, labai norėjau tapti aktore! Tačiau vaidindama pastebėjau, jog mane labiau traukia dekoracijų piešimas ir, manau, jog nuo tada tiesiog pasinėriau į šią sritį, kuri visuomet bus paklausi. Dabar norėčiau profesionaliai dirbti su dekoracijomis ir galbūt tai bus nauja mano verslo plėtros sritis*“.

Caz nepasitikėjimo savimi problemos jau nėra aktualios, nes jos pasitikėjimas savimi, stebint savo verslo plėtrą, su kiekviena diena tik auga. „*Iš pradžių atlikus darbus sakydavau, „praneškite jei kils problemų“, bet vietoj to man skambindavo žmonės, kurie norėjo dar daugiau mano paslaugų. Tai tikrai pagerino mano pasitikėjimą savimi*“ pasakojo Caz.

„Tapytoja Caz“ yra vietinė apdailos meistrė. Profesionalus, draugiškas aptarnavimas prie jūsų durų. Jos žodžiais – „Tapytoja Caz daro būtent tai, kas parašyta ant skardinės!“

Pirmą kartą savo gyvenime Caz pradeda suvokti, jog buvimas moterimi iš tiesų yra privalumas.

„*Manau, jog dabar, kai dirbu sau, pradedu pastebėti, jog dėl to, kad esu moteris, klientų akyse atrodau patikimesnė. Be to, idėja samdyti mane yra priimtinesnė ir dėl to, jog jie žino, kad būsiu apmokyta darbui namuose! Tai puikus jausmas. Tačiau pats geriausias dalykas, kai dirbi sau, yra laisvė daryti, ką nori ir kada nori. Pasirinkimas - kokią darbą nori dirbti. Aš rūpinuosi savo senele, tad galiu derinti darbus taip, kad pastoviai galėčiau ją lankyti*“.

Kai Caz pradėjo savo verslą, ji prisijungė prie Moterų organizacijos verslo klubo, kad galėtų bendradarbiauti su kitomis moterimis ir susirastų klientų. Ji taip pat naudojasi Facebook reklaminius tikslais, kur žmonės vieni kitiems skleidžia informaciją apie jos darbus.

Kadangi jos paslaugų populiarumas auga, Caz jau svarsto apie galimybę dirbti su kitais nepriklausomais darbuotojais arba apie darbuotojų samdymą, kuris padėtų praplėsti verslą, tuo pačiu išlaikant atsakomybės už rūpestingumą išlaikymą. Caz yra puikus pavyzdys, parodantis kaip išoriniai veiksniai gali paveikti žmogaus pasitikėjimą savimi ir darbo statusą iki tokio lygio, jog žmogus gali tapti bedarbiu. Pamokymų ir apmokymų siekiančių atstatyti jos pasitikėjimą savimi gavimas buvo pirmasis žingsnis Caz kelionėje, kurioje ji galėjo pasinaudoti gauta informacija apie verslo kūrimą.

Aštuntoji praktinė užduotis Asmeninis tobulėjimas

Šios užduoties tikslai:

1. Padėti besimokantiesiems įvertinti savo asmenines savybes ir turimą patirtį, padėsiančią jiems tapti verslininkais pagal gyvenimo būdą.
2. Stiprinti potencialių verslininkų pagal gyvenimo būdą pasitikėjimą savimi.

Užduoties aprašymas. Dalyviai dirba individualiai. Kiekvienas dalyvis gauna po lapą su veiklų sąrašu. Dalyviai turi pateikti informaciją apie jų asmeninę darbo patirtį.

Užduoties trukmė: (~ 1 akad. val.)

1 užduotis. Prašome aprašyti ankstesnę savo darbo patirtį.

Vykdyti Darbai/Projektai

Asmeninės savybės

2 uždutis. Prašome pateikti informaciją apie savo mokymosi patirtį ir pomėgius.

Išsilavinimas

Kursai/ kita mokymosi patirtis

Savarankiškas mokymasis/hobiai ar pomėgiai

3 uždutis. Prašome pasirinkti bent 30 gebėjimų (po 10 iš kiekvieno skyriaus, susijusių su: žmonėmis, daiktais ir sąvokomis bei informacija), geriausiai apibūdinančių jūsų asmenybę.**Gebėjimai susiję su žmonėmis:**

Abejoti	Derėtis	Jausti	Palaikyti
Aiškintis	Diskutuoti	Kalbėti	Pamokyti
Analizuoti	Egzaminuoti	Klasifikuoti	Parduoti
Apibendrinti	Eksperimentuoti	Kontroliuoti	Pasakyti
Apskaičiuoti	Formuoti komandą	Koordinuoti	Pasiekti
Atpažinti	Įgalinti	Kurti	Pasirinkti
Atsinaujinti	Įkvėpti	Linksminti	Patarti
Atstovauti	Improvizuoti	Mokytis	Pirmauti
Bendrauti	Imtis iniciatyvos	Motyvuoti	Planuoti
Bendrauti telefonu	Informuoti	Nagrinėti	Pranešti
Būti išraiškingu	Įsijausti	Nukreipti	Priimti
Būti išsamiam	Įsivaizduoti	Numatyti	Prisiminti
Būti organizuotu	Išklausyti	Nusistatyti tikslus	Pristatyti
Būti ryžtingu	Išreikšti	Organizuoti	Pritaikyti
Daryti įtaką	Įtikinti	Padrąsinti	Turėti savimoneę
Prižiūrėti	Rūpintis	Stebinti	Užjausti
Provokuoti	Samdyti	Sudaryti biudžetą	Vadovauti
Publikuoti	Samprotauti	Susitikti	Valdyti



Erasmus+



Rašyti	Spausti	Svarstyti	Vertinti
Reaguoti	Spręsti	Šnekučiuotis	Vystyti
Rekomenduoti	Spręsti problemas	Tarpininkauti	
Rizikuoti		Teisti	
Ruoštis		Tikrinti	
		Tobulėti	
		Treniruotis	

Gebėjimai susiję su daiktais

Apdoroti	Nagrinėti	Pranešti	Sudaryti
Apibendrinti	Nukreipti	Priimti sprendimus	Suvesti
Atrasti	Nurodyti	Prisiminti	Taisyti
Būti atsakingu	Nusistatyti	Prisitaikyti	Teisti
Būti išrankiu	Nuspėti	Pristatyti	Tikrinti
Būti novatorišku	Nustatyti kryptis	Pritaikyti	Tikslinti
Eksperimentuoti	Pabaigti	Prižiūrėti	Tirti
Fiksuoti įvykius	Parduoti	Prognozuoti	Tobulinti
Gaminti	Pasiekti	Programuoti	Tvarkyti
Grupuoti	Paskirstyti	Rašyti	Užsakyti
Ieškoti įrodymų	Pastatyti	Reaguoti	Valdyti
Išgauti	Patarti	Realizuoti	Veikti
Išrasti	Patikrinti	Redaguoti	Vertinti
Kaupti	Peržiūrėti	Ruoštis	Vystyti
Kontroliuoti	Pildyti	Skaityti	
Kurti dizainą	Planuoti	Spręsti	
Mokyti	Plėtoti	Stebėti	

Gebėjimai susiję su sąvokomis ir informacija:

Abejoti	Būti pavyzdingu	Įsiminti	Nusistatyti prioritetus
Analizuoti	Dalintis	Įsitikinti	Nuspėti
Apdoroti	Demonstruoti	Išgauti	Organizuoti
Apibrėžti	Diagnozuoti	Išmanyti	Padidinti
Apskaičiuoti	Duoti	Išrasti	Palaikyti
Atnaujinti	Eksperimentuoti	Kopijuoti	Paneigti
Atrasti	Formuluoti	Kurti	
Būti novatorišku	Gauti	Logiškai mąstyti	Peržiūrėti
Būti nuosekliu	Ieškoti	Mokyti	Planuoti
Būti pastabiu	Integruotis	Nagrinėti	Pradėti
Būti patikimu	Interpretuoti	Numatyti	
Priimti sprendimus	Ruošti	Sudaryti biudžetą	Versti
Prisitaikyti	Skaityti	Sugalvoti	Vykdyti
Projektuoti	Smulkiai analizuoti	Sukurti	Vystyti
Rašyti	Spręsti	Šuvokti	Vizualizuoti
Redaguoti	Sudaryti	Šnekėti	Vadovauti
Registruoti		Tirti	Valdyti laiką
Rekomenduoti		Tobulinti	



Erasmus+



4 užduotis. Kadangi jau atrinkote 30 pagrindinių savo gebėjimų, sumažinkite šį savo sąrašą iki 15. Kaip priminimą, išvardinkite juos žemiau.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.

5 užduotis. Prašome iš sąrašo išsirinkti 12 savybių, apibūdinančių jus kaip žmogų.

Savybės

Atsakingas	Išradingas	Padedantis	Sąžiningas
Atsparus	Ištikimas	Pasiruošęs	Simpatiškas
Atviras	Jautrus	Pasitikintis savimi	Subrendęs
Budrus	Kantrus	Patikimas	Sugebantis
Dinamiškas	Komunikabilus	Patrauklus	Sumanus
Disciplinuotas	Kūrybingas	Plačių pažiūrų	Supratingas
Dosnus	Laimingas	Pozityvus	Susikoncentravęs
Draugiškas	Lankstus	Praktiškas	Švelnus
Energingas	Malonus	Prisitaikantis	Taktiškas
Entuziastingas	Mandagus	Protingas	Tolerantiškas
Iniciatyvus	Neteisiantis	Punktualus	Turintis humoro jausmą
Įsijaučiantis	Novatoriškas	Ramus	Užsispyręs
Išauklėtas	Nuoseklus	Ryžtingas	Veržlus
Išmintingas	Optimistiškas	Rūpestingas	Sąžiningas

Prašome išvardinti 12 pagrindinių savybių:

-
-
-
- ...



Erasmus+



6 uždutis. Porose ar grupelėse aptarkite, kaip sunku ar lengva buvo įvardinti savo gebėjimus ir savybes; kaip kurdami verslą galėtumėte panaudoti ankstesnio darbo bei mokymosi patirtį, gebėjimus, įgūdžius, pomėgius ir savybes? Atlikę šią užduotį, rezultatus aptarkite su suaugusiųjų švietėju.



Erasmus+



Devintoji praktinė užduotis Internetinės parduotuvės projektavimas

Užduoties tikslas: pateikti pagrindinę informaciją apie tai, kaip asmeniui pačiam susikurti internetinę parduotuvę

Instrukcija: Pirmasis veiksmas, kurį asmuo turėtų atlikti prieš atidarydamas internetinę parduotuvę – detalai viską apgalvoti. Tarp daugybės svarstymų svarbu nepamiršti, jog kiekvienai internetinei parduotuvei reikėtų sugalvoti pavadinimą, aprašymą, logotipą bei prekių kategorijas. Taigi, pagalvokite apie savo verslą, pagrindinius jo bruožus ir unikalius aspektus. Pastatykite save į potencialaus/-ios pirkėjo/-os padėį. Kokia internetinė parduotuvė jums būtų įdomi? Kokioje parduotuvėje norėtumėte apsipirkti?

Užduoties punktai:

Pirmas punktas. Pagalvokite apie internetinės parduotuvės pavadinimą

Iš tiesų ši užduotis nėra tokia lengva, kaip atrodo iš pirmo žvilgsnio. Internetinė parduotuvė pavadinimu „Mano internetinė parduotuvė“ – ne pats geriausias variantas. Pamėginkite „pažaisti“ su esamais žodžiais – susiekite juos su savo verslu ar tiesiog sugalvokite parduotuvės pavadinimą atsitiktiniu būdu, naudodami keletą raidžių. Įsitikinkite, jog parduotuvės pavadinimą galima lengvai ištarti. Sutelkite dėmesį į tuos aspektus, kurių dėka jūsų internetinė parduotuvė išsiskirs iš kitų – būkite originalūs ir unikalūs. Jūsų prekinis ženklas laikui bėgant išpopuliarės, todėl labai svarbu gerai jį apgalvoti. Užrašykite internetinės parduotuvės pavadinimą.

Antras punktas. Ant popieriaus lapo nupieškite internetinės parduotuvės logotipą

Net jei nesate grafikos dizaineris, vis tiek esate tas žmogus, kuris savo verslą išmano geriausiai. Pabandykite nupiešti internetinės parduotuvės logotipą, kuris išryškintų pagrindinius jūsų verslo bruožus. Pavyzdžiui, jei gaminate rankų darbo batus, galėtumėte savo logotipą susieti su bato forma. Pasirašykite keletą teiginių/sąvokų, susijusių su jūsų logotipu.

Trečias punktas. Parenkite trumpą internetinės parduotuvės aprašymą

Ideali aprašymo apimtis – 2-4 trumpi, tačiau patrauklūs sakiniai, kuriuos perskaitę klientai norėtų apsilankyti jūsų parduotuvėje. Šį aprašymą galite naudoti paieškos sistemoms, todėl jis turi būti aiškus, nuoseklus bei kiek įmanoma informatyvus. Jokiu būdu nepervertinkite savo pasiūlymo – priešingu atveju klientai su jumis nenorės turėti nieko bendra. Užrašykite internetinės parduotuvės aprašymą.

Ketvirtas punktas. Apgalvokite prekių kategorijas

Pagalvokite apie savo pasiūlymą. Ką norėtumėte parduoti internetu? Pamėginkite sugalvoti kiek įmanoma daugiau pasiūlymo reklamos strategijų. Optimalus aukščiausio lygio prekių kategorijų skaičius – **iki septynių** kategorijų, tačiau tai labai priklauso nuo jūsų pasiūlymo. Kurdami internetinės parduotuvės prekių kategorijas galvokite apie tai, kaip prekės suskirstytos tradicinėje parduotuvėje. Pavyzdžiui, jei kuriate rankų darbo marškinėlius, tinkamiausios jų kategorijos bus šios: marškinėliai **vyrams**, **moterims** ir **vaikams**. Potencialūs pirkėjai

teigiamai vertins tai, jog jūsų kategorijos yra savaime suprantamos, neperkrautos įvairiomis prekėmis. Šiuo atveju svarbiausia – paprastumas. Užrašykite prekių kategorijų pavadinimus.

Penktas punktas. Sudarykite pasirinktų susisiekimo kanalų sąrašą

Labai svarbu palaikyti ryšį su potencialiais pirkėjais. Atsižvelgdami į savo galimybes, sukurkite kiek įmanoma daugiau susisiekimo kanalų. Pagrindiniai susisiekimo kanalai internetinėse parduotuvėse paprastai būna elektroninis pastas ir/arba kontaktinė forma bei telefono numeris, tačiau šiuos kanalus galima nesunkiai išplėsti, pvz., naudoti interneto pokalbių programas arba „Skype“ paskyrą. Rinkitės tik tuos susisiekimo kanalus, kurie jums pačiam/-ai yra patogūs, kad galėtumėte tinkamai atsakyti į klientų užklausas (geriausia – tą pačią darbo dieną). Užrašykite pasirinktus susisiekimo kanalus, įvertindami įprastą atsakymo laiką.

Bendra užduoties trukmė - 30-40 minučių.



Erasmus+



Dešimtoji praktinė užduotis Internetinės parduotuvės kūrimas

Užduoties tikslas: susikurti internetinę parduotuvę naudojantis „Shopify“ platforma

Instrukcija:

Šioje užduotyje jums reikės sukurti internetinės parduotuvės pavyzdį, panaudojant antroje užduotyje surinktą informaciją. Visas veiklas reikėtų atlikti naudojant vieną populiariausių internetinių parduotuvių kūrimo platformų – „Shopify“. Nebijokite išbandyti šios platformos: naudodamiesi „Shopify“, galėsite dvi savaites nemokamai išbandyti teikiamas paslaugas. Pasibaigus bandomajam laikotarpiui jūsų parduotuvė bus užšaldyta (nebent užsisakysite vieną iš siūlomų aptarnavimo planų).

Užduoties punktai:

Pirmas punktas. Susikurkite bandomąją „Shopify“ paskyrą

Atsidarykite interneto naršyklę ir užeikite į internetinį puslapį adresu <https://shopify.com>. Jame pasirinkite **Get started** ir užpildykite registracijos formą. Jums reikės pateikti elektroninį paštą, parduotuvės pavadinimą bei susikurti slaptažodį. Isidėmėkite visą su registracija susijusią informaciją.

Antras punktas. Išsirinkite patinkantį internetinės parduotuvės modelį

Prisijungę prie savo internetinės parduotuvės, pasirinkite, kaip ji atrodys – išsirinkite parduotuvės temą. „Shopify“ platformoje pateikiami įvairūs temų variantai: vieni nemokami, už kitus reikia mokėti atitinkamą mokestį. Išsirinkite jums tinkantį modelį, atsižvelgdami į kuriamos parduotuvės profilį bei ypatybes. Pasirinktą modelį bet kada galima pakeisti, todėl galite išbandyti kelis variantus, kol rasite sau tinkantį. Isidėmėkite pasirinkto modelio pavadinimą.

Trečias punktas. Pateikite internetinės parduotuvės aprašymą ir kontaktus

Administratoriaus sąsajoje pasirinkite **Sales channels**, tada **Online store** ir **Pages**. Tuomet sukurkite naują puslapį ir jį pavadinkite, pvz., **Pagrindinis**. Tai bus pagrindinis jūsų parduotuvės puslapis, į kurį turėsite įkelti ankstesnėje užduotyje parengtą aprašymą. Sukurkite dar vieną puslapį, pavadinimu **Kontaktai** arba **Apie** ir sukelkite anksčiau paruoštą kontaktinę informaciją. Svarbu informaciją pateikti aiškiai, nemaišyti skirtingų teksto stilių ir dydžių, nenaudoti pernelyg įmantraus šrifto. Kontaktų skiltyje reikėtų nurodyti, per kiek laiko susidomėjęs asmuo gaus atsakymą, pvz., per vieną darbo dieną.

Ketvirtas punktas. Sukurkite prekių ar paslaugų kategorijas.

Administratoriaus sąsajoje pasirinkite **Products**, tada **Collections**. Čia pateikite anksčiau paruoštas prekių ar paslaugų kategorijas. Jei įmanoma, prie kategorijų pridėkite jas atitinkančius paveikslėlius. Kategorijoms pateikite aprašymus, kad pirkėjai susidarytų nuomonę apie tai, ką galima rasti jūsų parduotuvėje. Pasistenkite, kad kategorijos būtų aiškios ne tik jums, bet ir potencialiam/-ai pirkėjui/-ai.

Penktas punktas. Įkelkite savo internetinės parduotuvės logotipą.

Jeigu turite internetinės parduotuvės logotipą, jį galite įkelti pasinaudoję funkcija **Customize theme**. Naudodamiesi pateikiamais pasirinkimais galite nurodyti, kur ir kaip rodyti jūsų įkeltą



logotipą. Įsitikinkite, jog jūsų logotipas dera su pasirinktu internetinės parduotuvės modeliu. Jei taip nėra, galite jį pakeisti.

Bendra užduoties trukmė - 30-40 minučių.

Vienuoliktoji praktinė užduotis

Ar jūs norėtumėte vertinti ir pripažinti kompetencijas ir įgūdžius susijusius su gyvenimo stiliaus verslumu?

Tikslas: nustatyti gyvenimo stiliaus verslumo kompetencijas ir gebėjimus, kuriuos jūs gal būt norėtumėte vertinti ir pripažinti kaip įgytus mokantis neformaliai ar savaiminiu būdu ar tiesiog per darbo patirtį.

Aprašymas:

Pratimas padės jums apsispręsti kaip esate pasirengę vertinti ir pripažinti kompetencijas ir įgūdžius įgytus gyvenimo eigoje (mokantis neformaliai ar savaiminiu būdu ar per darbo patirtį). Jis taip pat padės suprasti tolesnio mokymosi būtinumą formaliojoje institucijoje, norint vertinti jūsų GCV rezultatus.

Trukmė: 1 val. 30 min.

Instrukcija: sekite žemiau nurodytus žingsnius: 1, 2, 3 žingsnius turite atlikti individualiai, o 4-ame žingsnyje diskutuoti grupėje. **1-as žingsnis.** Individualus darbas. Įšivertinkite savo kompetencijas atlikti įvairaus pabūdžio darbus, kurie artimi pradėti jūsų gyvenimo stiliaus verslą.

Naudokite ranginę skalę:

Man labai gerai sekasi	4
Man sekasi	3
Man sekasi vidutiniškai	2
Nesiseka	1

Pažymėkite atliekamų darbų kompetencijos lygį kiekvienam darbui, kurie išvardinti lentelėje. Profesinė sritis, kurioje bus didžiausi vertinimai, gali būti potencialiai svarstoma kaip sritis, kurioje gyvenimo stiliaus verslo kompetencijos galėtų būti vertinamos ir pripažįstamos.

Profesinė sritis	Darbo pobūdis	1	2	3	4
Menai					
	Tapyba				
	Fotografija				
	Muzika				
	Šokis				
	Renginių organizavimas				
	Keramika				
Grožis					
	Mobili kirpykla				
	Makiažas				



Erasmus+



	Grožio terapija (visa apimanti)				
	Nagų dizainas				
Pasidaryk pats					
Maistas					
	Saldumynai				
	Aprūpinimas maistu iš namų				
	Maisto gaminimas				
	Tortų gamyba				
	Uogienės, konservavimas				
	Kepimas				
	Konditerijos kepimas				
Rankdarbiai					
	Mezgimas				
	Siuvimas; suknelių, kitų rūbų siuvimas; rūbų projektavimas				
	Aprangos atnaujinimas				
	Krepšelių gamyba				
	Papuošalai				
	Siuvinėjimas				
	Pagrąžinimai				
	Dovanų gamyba amatai				
Interjeras					
	Apmušatai				
	Keramika				
	Interjero dizainas				
	Sėdmaišių gamyba				
Rūpybos paslaugos					
	Vaikų priežiūra				
	Pagalba vaikams (pvz.pavežėjimas)				
	Mini vaikų darželis				
	Mobili slauga				
	Rūpinimasis pagyvenusiais žmonėmis				
Gyvūnai					
	Šunų išvedžiojimas				
	Gyvūnų priežiūra				
	Gyvūnų priežiūra namuose				
	Gyvūnų kūno priežiūra (pvz.kirpimas)				
Žemės ūkis					
	Sėja				
	Sodo priežiūra				
	Mažų augalų priežiūra				
	Gėlių daiginimas				
Prdavimai					
	e.parduotuvėje				
	Turguje				



Erasmus+



	Drabužių verslas (mažmeninė prekyba drabužiais)				
Kita					
	You tube				
	Vox pop				
	Rašymas/redagavimas				
	Vertimas iš užsienio kalbos				
	Kelionių gidas				
	Meno terapija				
	Holistinės medicinos centras				
	Nuomos paslaugos prie jūros				

2 žingsnis. Individualus darbas. Išskirkite 1-2 profesijos sritis, kur gyvenimo stiliaus versle jūs jaučiatės kompetetingu ir galėtumėte vertinti savo kompetencijas. Perrašykite jas į žemiau esančią lentelę. Kiekvienai iš pasirinktos profesinės srities veiklos su aukščiausiais įvertinimais, t.y. žyminčios jūsų aukščiausią kompetencija, aptarkite veiklos pobūdį. Kokius specifinius įgūdžius/kompetencijas jūs turite šioje srityje? Išvardinkite 3 – 5 įgūdžius/kompetencijas.

Profesinė sritis	Veiklos pobūdis	Įgūdžiai/kompetencijos	Įrodymai kompetencijoms
		1.	
		2.	
		3.	
		4.	
		5.	
		1.	
		2.	
		3.	
		4.	
		5.	

Kokius įrodymus jūs galite pateikti, kad įrodyti šias kompetencijas? Tai gali būti pažymėjimai, darbo pavyzdžiai, darbo patirties įrodymai, dokumentai, paveikslėliai, kita. Parašykite.

3 žingsnis. Individualus darbas. Kompetencijos, kurias jūs turite toliau plėtoti, jei norite pradėti gyvenimo stiliaus verslą.

Kokias kompetencijas jūs turite toliau plėtoti, jei norite pradėti gyvenimo stiliaus verslą? Išvardinkite 3-5 kompetencijas.

- 1.
- 2.
- 3.

4 žingsnis. Grupės diskusija. Būdas įgyti reikalingas kompetencijas, įgūdžius ir bendruosius gebėjimus.

Savo grupės draugams pristatykite nusistatytą gyvenimo stiliaus verslą. Kurį norėtumėte pradėti. Pagrindines kompetencijas ir įgūdžius jus jau turite, tačiau gal būt radote

kompetencijų ir gebėjimų, kuriuos dar reikia tobulinti. Paprašykite grupės pagalbos numatant galimybes kompetencijų plėtrai. Kas gali jums padėti? Aptarkite įvairius būdus kaip įgyti trūkstamas kompetencijas siejant mokymąsi visa gyvenimą(jei reikia) ir profesinę kvalifikaciją įgijamą formaliojoje institucijoje. Kur jūs galite rasti informaciją apie turimų kompetencijų (įgūdžių) vertinimo galimybes. Kaip rasti organizaciją, kurioje būtų galima vertinti ir pripažinti kompetencijas įgytas siejant gyvenimo stilių su profesine sritimi.

Laukiamas rezultatas. Mokymų vadovas padės besimokantiesiems rasti būdus pradėti jų asmeninių gyvenimo stiliaus verslumo kompetencijų vertinimą ir pripažinimą nusistatytoje gyvenimo stiliaus verslumo srityje siejant mokymąsi visa gyvenimą(jei reikia) ir profesinę kvalifikaciją įgijamą formaliojoje institucijoje.

Dvyliktoji praktinė užduotis
Verslumo pagal gyvenimo būdą bendrųjų gebėjimų įsivertinimas

Užduoties tikslas: padėti įsivertinti bendruosius gebėjimus, reikalingus versle pagal gyvenimo būdą.

Trukmė - 60 minučių

Instrukcija: įsivertinkite savo gebėjimus pagal žemiau pateiktą jų sąrašą:

- Inovatyvumas/kūrybiškumas
- Sprendimų priėmimas
- Strateginis planavimas
- Problemų sprendimas
- Tikslų kėlimas
- Komunikacija
- Vadyba

Bendrųjų gebėjimų vertinimas

Gebėjimai	Gebėjimų svarba verslui pagal gyvenimo būdą	Vertinimas	Rodiklis	Rodiklių ir gebėjimų ryšys
	<i>0 (žemiausias)</i> 1 2 3 <i>4 (aukščiausias)</i> <i>*Kiek šis gebėjimas svarbus jūsų verslui?</i>	<i>0 (žemiausias)</i> 1 2 3 <i>4 (aukščiausias)</i> <i>*Priklsuso nuo to, kaip jūs vertinote kompetencijos svarbą</i>	1. Interviu 2. Rekomendacijos 3. Pažymėjimai 4. Kiekybiniai duomenys <i>*Rodikliai turi būti susiję su gebėjimais</i>	<i>Išvardinkite rodiklius ir paaiškinkite, kaip surinkti duomenys susiję su gebėjimais</i>
Inovatyvumas/ kūrybiškumas				
Sprendimų priėmimas				
Strateginis planavimas				
Problemų sprendimas				
Tikslų kėlimas				
Komunikacija				
Vadyba				