



Bendrai finansuoja
Europos Sąjunga



VYTAUTO DIDŽIOJO
UNIVERSITETO
ŽEMĖS ŪKIO
AKADEMIJA

Projektas „Profesinių kompetencijų ir įgūdžių tobulinimas žemės ūkio sektoriuje dirbantiems asmenims“ (NR. 24PM-KK-23-1-KK-90006-PR001)

**Mokymo kursai „ŪKIO EKONOMIKA IR VALDYMO SPRENDIMAI: RINKODARA“
(Trukmė 16 ak. val., kodas – 50311001)**

PROGRAMA

Renginio organizatorius: Vytauto Didžiojo universiteto Žemės ūkio akademija

Laikas (nuo – iki): 9:00–15:40 val.

Lektorius: doc. dr. Aistė Čapienė, +370 601 62564

Atsakingas asmuo: Debora Augutytė, +370 693 92284

Data	Užsiėmimų laikas	Temų pavadinimas	Akad. valandų skaičius
Pirma diena	09.00 – 10.55	Rinkodaros raida, samprata, funkcijos. Žemės ūkio ir maisto produktų rinkodaros ypatumai. Žemės ūkio ir maisto produktų rinka ir jos charakteristikos. Segmentavimas ir tikslinės rinkos. <i>Praktinis darbas: Pagal pateiktą metodiką nustatyti savo ūkio rinkos potencialą.</i>	2,5
	10.55 – 11.10	Pertrauka	
	11.10– 12.40	Vartotojas rinkodaros procese: elgsena, modeliai, poreikiai. Sprendimo priėmimo procesas. <i>Praktinis darbas. Pagal pateiktą metodiką sudaryti savo ūkio produktų ar paslaugų tikslinio vartotojo „paveikslą“.</i>	2
	12.40 – 13.00	Pertrauka	
	13.00 – 15.40	Žemės ūkio ir maisto produktų rinkodaros kompleksas ir jo aplinkos veiksniai. Žemės ūkio rinkodaros skatinimo priemonės. Europos Žaliojo kurso strategijos „Nuo ūkio iki stalo“ pristatymas. Žemės ūkio ir maisto produktai: savybės ir išskirtinumas. Vertė ir kainodara. Prekės ženklas. <i>Praktinis darbas. Pagal pateiktą metodiką sukurti savo ūkio prekės ženklo prototipą.</i>	3,5
Antra diena	09.00 – 10.55	Žemės ūkio ir maisto produktų kainodara. <i>Praktinis darbas. Pagal pateiktą metodiką išanalizuoti skirtingus žemės ūkio produktų ar paslaugų kainodaros nustatymo būdus.</i> Žemės ūkio ir maisto produktų reklama: tikslai, priemonės, forma ir strategijos. <i>Praktinis darbas. Pagal pateiktą metodiką sukurti reklaminę žinutę apie savo ūkio produktus ar paslaugas.</i>	2,5
	10.55 – 11.10	Pertrauka	

	11.10– 12.40	Pardavimo valdymo esmė. Galimų rizikų vertinimas. Žemės ūkio ir maisto produktų pardavimų strategijos, planavimas, organizavimas ir kontrolė. <i>Praktinis darbas: Pagal pateiktą metodiką atlikti savo ūkio potencialių konkurentų analizę.</i> Į rinkodarą orientuoto ūkio pardavimo tikslas, uždaviniai ir „sėkmės“ kriterijai. Sprendimo pirkti priėmimo procesas bei jo ypatumai B2B ir B2C verslo modeliuose.	2
	12.40 – 13.00	Pertrauka	
	13.00 – 15.40	Praktinis darbas. Pagal pateiktą metodiką, suplanuoti rinkodaros priemones, reikalingas naujų rinkų paieškai. Informacinių technologijų/dirbtinio intelekto galimybės vykdant rinkodaros strategiją. Praktinis darbas. Susipažinti su dirbtinio intelekto programėlių galimybėmis kuriant ūkį apibūdinančius tekstus ir vaizdus. Praktinis darbas Pagal pateiktą metodiką parengti pirminį savo ūkio rinkodaros priemonių planą.	3,5

Atsakingas asmuo: Debora Augutytė, +370 693 92284