



FarmDemo

**PLAN ZA ORGANIZOVANJE
PRENOSA ZNANJA NA
POLJOPRIVREDNIM
IMANJIMA**





Uvod

Prenos znanja na poljoprivrednim imanjima u vidu izlaganja (demonstracije) se organizuje već najmanje dva veka. Prvobitno, da bi se poljoprivrednicima pokazale novine, ali u poslednje vreme se takođe organizuje da bi poljoprivrednici međusobno delili iskustva, i da bi se potpomoglo razmeni znanja između poljoprivrednika i ostalih partnera. Sve više poljoprivrednika otvara svoja domaćinstva da bi stupili u kontakt sa kolegama i ostatkom sveta kao deo strategije unapređenja poslovanja (npr. kratki lanci snabdevanja hranom, poljoprivreda koja je podržana zajednicom). Aktivnosti na izlaganjima mogu biti raznolike počev od jednodnevnih dešavanja ili izleta do višegodišnjih nadgledanja poljoprivrednih domaćinstva gde poljoprivrednici, savetnici i članovi industrije mogu zajedno u određenim intervalima da procene poljoprivredne prilike na licu mesta, pa čak do stalnih "istraživačkih poljoprivrednih imanja" gde naučnici testiraju i prezentuju inovativne tehnologije. Stoga izlaganja na poljoprivrednim imanjima imaju širok spektar pristupa, takođe su planirane sa različitim ciljevima i započete su i organizovane od strane raznih saradnika. Imajući u vidu ovu raznolikost, ne postoji jedan kalup za organizaciju uspešnog prenosa znanja na poljoprivrednim imanjima. Ovaj priručnik nudi pregled najbitnijih elemenata koje bi trebalo uzeti u

obzir kad je u pitanju spremanje, realizacija i ocenjivanje izlaganja na poljoprivrednim imanjima. Nudi vam šest jednostavnih upita koje treba pratiti tokom osmišljavanja događaja na imanjima, počev od jasno definisanih ciljeva i sa ocenjivanjem i prpratnim utiscima kao krajnjom tačkom. Sve zajedno, ovaj priručnik nudi konkretne savete i trikove i oprema vas korisnim alatima koje će pomoći osmišljavanje vašeg događaja.



Onlajn verzija je dostupna na:

<https://farmdemo.eu>

Ovaj priručnik je rezultat tesne saradnje između tri projekta finansirana od strane Evropske unije u okviru programa za istraživanja i inovacije Horizon 2020: N°727388 (PLAID), N°728061 (Agridemo-F2F) i N°772705 (NEFERTITI).

ORGANIZUJTE DOGAĐAJ NA POLJOPRIVREDNIM DOMAĆINSTVIMA U 6 KORAKA

1 Ciljevi i ciljne grupe



- Postavite jasne ciljeve
- Odredite potrebnu publiku u skladu sa vašim ciljem
- Pozovite druge saučesnike da biste poboljšali utisak

- 7 -

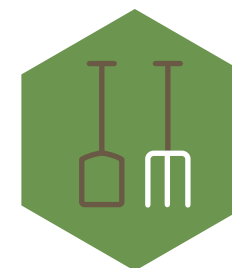
2 Poljoprivredno domaćinstvo na kojem će se izlagati



- Odredite poljoprivredno imanje koje će biti domaćin u skladu sa vašim ciljem
- Izaberite spremno i inovativno domaćinstvo na kojem ćete izlagati
- Osigurajte pristup sa dobrom lokacijom i dobrim objektima

- 11 -

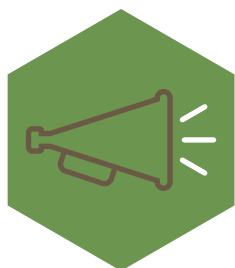
3 Postavka izlaganja



- Sastavite izbalansiran tim za organizaciju u skladu sa vašim ciljem
- Obezbedite dovoljno vremena za interakciju i umrežavanje
- Uzmite u obzir uslove prilikom biranja odgovarajućeg perioda
- Obezbedite kompenzaciju poljoprivrednom imanju koje će biti domaćin

- 13 -

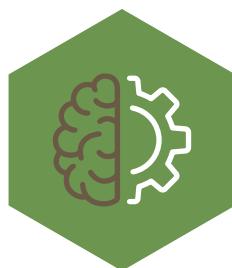
4 Promocija događaja



- Istaknite svoju ključnu poruku u skladu sa vašim ciljem
- Uskladite žargon sa vašom ciljnom publikom
- Izaberite jasnu i privlačnu pozivnicu
- Koristite više načina komunikacije

- 17 -

5 Metodi učenja i organizovanja događaja



- Povežite sadržaj za učenje sa praksom na poljoprivrednim domaćinstvima
- Angažujte učesnike da razmenjuju znanja kroz aktivnosti
- Koristite raznolike metode učenja
- Razdvojte velike grupe

- 20 -

6 Ocenjivanje i prateće aktivnosti



- Ocenite da li je vaš cilj postignut
- Iskoristite i primenite rezultate vaše ocene
- Organizujte dodatne aktivnosti za učesnike i one koji nisu učestvovali

- 25 -



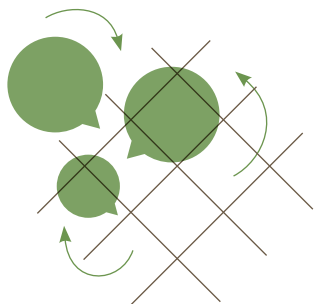
1

Cilj izlaganja i ciljne grupe

? “Šta želite da postignete izlaganjem?”

Za bilo koju razmenu znanja važno je izričito navesti jasne ciljeve i ključnu poruku dosta unapred. Ciljevi određuju sve ostale odluke koje ćete napraviti tokom pripreme i izvođenja izlaganja: postavka, koje ćete saradnike pozvati, ocena efektivnosti.

Počnite sa “zašto” (zašto organizujete događaj) i onda pređite na “šta” (šta želite da prikazete). Posle slede “ko” (ciljna publika) i “kako” (postavka izlaganja i metode učenja)



Izlaganja na poljoprivrednom imanju mogu biti mesto sastajanja za učesnike

SAVET

Uzmite u obzir tekući razvoj i izazove u poljoprivredi da biste privukli poljoprivrednike i povećali uticaj demonstracije koju organizujete.

ZAŠTO ŽELITE DA ORGANIZUJETE DOGAĐAJ?

Ovo detaljno opisuje motivaciju ili potrebu za izlaganjem na poljoprivrednom imanju.

 Mogući ciljevi:

- **Zajedničko stvaranje znanja.** Vaš cilj može biti da stvorite (novo) znanje, profitiranjem od ogromnog znanja koje doprinose učesnici koji su došli na izlaganje.
- **Usvajanje inovacija.** Izlaganja pomažu prenosu novih mogućnosti, noviteta ili određenih iskustva koja mogu da se iskoriste direktno na poljoprivrednim imanjima. Ove inovacije mogu da se pojave iz istraživanja, biznisa (vezane za prodaju produkta) ili pionirskih eksperimenata na poljoprivrednim imanjima i mogu da daju poljoprivrednicima samopouzdanje da naprave stabilnu odluku o značaju izlaganih veština ili inovacija za njihova imanja.
- **Rešavanje problema.** Izlaganja su korisne platforme na kojima možete povezati savetodavne službe sa potrebama lokalnih poljoprivrednika. Možete prezentovati rešenja za probleme poljoprivrednika, na primer rešenja vezana za smanjenje vremena rada ili kako gajiti useve u promenljivoj klimi, ili možete potvrditi rezultate sprovedenih istraživanja i inovacija pod lokalnim uslovima i skrojiti ih po potrebama poljoprivrednika.
- **Obuka.** Demonstracije služe kao platforma za poboljšavanje veština i proširenje kapaciteta, time omogućavajući praktično izvršavanje inovacija na poljoprivrednim imanjima.
- **Povećanje svesti.** Izlaganja mogu da povećaju svest o različitim temama kao na primer društvene potrebe. Takođe, teme o održivosti često nisu jasno obrađene, nego su obično deo izlaganja vezano za povećanje svesti kod učesnika.
- **Umrežavanje.** Izlaganja mogu da služe kao mesto upoznavanja za učesnike. Redovna (npr. godišnja) izlaganja mogu da koriste kao događaj za upoznavanje gde bi se okupili svi ljudi koji imaju veze sa programom, mrežom ili projektom. Oni mogu da doprinose ojačanju i razvoju saradnje i da povećaju mogućnost partnerstva radi pronalaženja zajedničkih rešenja za nacionalne i međunarodne probleme. Takođe, socijalni aspekt umrežavanja, mogućnost upoznavanja drugih poljoprivrednika, je jako privlačan nekim učesnicima.
- **Primena istraživanja.** Izlaganja na poljoprivrednim domaćinstvima mogu biti platforma na kojima se može preneti znanje, stečeno sprovedenim istraživanjima, na poljoprivrednu praksu. Inovacije i eksperimentalni načini rada mogu biti procenjeni i upoređeni sa uobičajenom praksom u stvarnim uslovima na poljoprivrednim imanjima.
- **Korišćenje dokumenata.** Izlaganja su dobra prilika da informišete poljoprivrednike o zakonima i drugim podzakonskim aktima te pružite određene primere u praksi i primere kako oni mogu da ih primene na svojim poljoprivrednim imanjima

ŠTA ŽELITE DA PREZENTUJETE?

Teme na događajima mogu biti raznolike kao na primer izlaganje proizvoda, mašina, procesa proizvodnje, poslovanja ili marketinga.

Odabrana tema utiče na postavku izlaganja i ciljne grupe. Takođe treba imati u vidu da li je inovacija potpuno nepoznata poljoprivrednicima bez stvarnih primera korišćenja, da li je već korišćena od strane manje grupe ili je masovno proširena praksa pa može biti usavršena ili prepravljena?

Često je izlaganje bolje kad je ograničen broj tema o kojima će se razgovarati. Zato je preporučljivo da ograničite broj tema na jednom događaju, odnosno izlaganju. Ako želite da izlažete više tema mogli biste uzeti u obzir da organizujete više događaja ili se postarajte da imate dovoljno isplaniranog vremena za svaku temu.



Odluka o izboru teme može biti napravljena od strane organizatora, poljoprivrednih predstavnika ili predstavnika projekta koji je povezan sa izlaganjem. Takođe o temi mogu odlučivati učesnici na samom događaju ili na prethodnim izlaganjima kada je u pitanju više događaja koji se ponavljaju. Sve u svemu potrebno je detaljno razmotriti da se izaberu zanimljive, inspirativne i relevantne teme.



Više izlaganja ili jedno

Bitno je odrediti da li ćete imati jedno izlaganje ili više o jednoj temi ili događaje koji će se ponavljati i koje će isti organizatori organizovati.

Predlaže se više izlaganja kao efektivnija mogućnost jer:

- Učesnici imaju vremena da se upoznaju i steknu poverenje (biće voljniji da dele informacije)
- Izlaganje može da se obavi u više koraka kroz proces prilagođavanja (uspešniji rezultat)
- Imate mogućnosti da prikažete sezonske promene
- Možete da doprete do više poljoprivrednika i više vrsta interesnih grupa
- Izlaganja mogu da se pozovu na prethodna uspešna izlaganja
- Organizacija i postavka može da se poboljša - razvije

NA KOGA DA CILJATE?

Izbor ciljne grupe zavisi od toga šta želite sa izlaganjem da postignete. Na primer ako je razmena i sticanje novog znanja cilj, a da bi osigurali kvalitetnu i ozbiljnu interakciju, izaberite malu grupu poljoprivrednika koji se razumeju u problematiku. Kad izaberete ciljnu grupu tada ćete odlučiti na koji način možete da ih kontaktirate i preko kojih kanala.

Odabir ciljne grupe može zavisiti od:

- Vrste poljoprivredne proizvodnje (npr. farme mleka, proizvođači šećerne repe)
- Regiona (npr. određeni okrug, u celoj zemlji ili inostranstvo)
- Iskustva koja poljoprivrednici imaju sa određenim tehnikama (početnici ili eksperti). U zavisnosti od cilja organizatori mogu da biraju više iskusnije poljoprivrednike (npr. da bi poboljšali neki način rada ili inovaciju) ili kombinaciju različitih iskustava (kada želite razmenu znanja). Iskusni poljoprivrednici mogu pomoći sa započinjanjem diskusije tokom događaja i mogu podstaći ostale učesnike da postavljaju pitanja.
- Posebne tipove poljoprivrednika (npr. inovativni poljoprivrednici za teme koje je potrebno dodatno razviti).
- Osigurajte da su svi predstavnici, i muškarci i žene, sa poljoprivrednih domaćinstva relevantni i da se osećaju dobrodošlim.

Često, u zavisnosti od toga šta želite da postignete korisno je pozvati druge učesnike koji mogu poboljšati utisak:

- Poljoprivredni savetnici mogu biti potencijalni “glasnogovornici” za ključnu poruku izlaganja. Mogu da prenesu o sadržaju izlaganja poljoprivrednicima koji ne učestvuju i mogu povezati poljoprivrednike koji koriste neki način rada ili novitet sa onima koji su zainteresovani da probaju.
- Novinarari specializovanih poljoprivrednih časopisa mogu da prenesu teme sa izlaganja široj publici.
- Prodavci poljoprivrednih proizvoda (npr. dobavljači i kupci sirovina za neki svoj konačni proizvod, potrošači) su bitni partneri i mogu pomoći u zajedničkom rešenju. Njihovo prisustvo može da poboljša odnos između proizvođača i prodavca. Mogu da doprinesu informacijama i iskustvima iz tih oblasti.
- Zakonodavci mogu da podignu svest o zakonima i ograničenjima. Ovo može da poveća prisutnost na događaju ali takođe i daje mogućnost da zakonodavci nauče nešto o problemima s kojima se poljoprivrednici suočavaju i poboljšaju zakonodavstvo. Ipak vodite računa da se može desiti da poljoprivrednici budu zatvoreniji i manje voljni da dele svoja mišljenja kad se u grupi nalaze zakonodavci.
- Studenti poljoprivrede i profesori mogu doprineti u istraživanjima, ispitati poljoprivrednike o njihovim načinima proizvodnje dok u isto vreme uče o načinima rada na poljoprivrednim domaćinstvima. Mogu da nadgledaju i ocenjuju, dobiju iskustvo iz zajedničkog rada i odlična su dodatna radna snaga.



SAVET

Ukoliko želite da privučete oba pola na izlaganje, prisustvo i muškarca i žene u porodičnom poljoprivrednom imanju koje je domaćin podstiče prisustvo učesnika oba pola.





2

Poljoprivredno imanje na kojem će se organizovati izlaganje

Prenos znanja može da se organizuju na različitim mestima. Mogu to biti privatna imanja pa čak i javne poljane koje su deo univerziteta, istraživačkog centra ili zakupljena zemljišta. Ipak postoje neki kriterijumi koji treba da se ispoštuju prilikom odabira dobrog mesta na kom će se održavati prezentacija.

? “Da li poljoprivrednici mogu da se poistovete sa mestom na kom se održava događaj?”

Izlaganje može imati veći uticaj kada imanje na kome se događaj održava radi pod istim “realnim” uslovima pod kojim prosečna poljoprivredna imanja rade. Sa druge strane, novija imanja mogu pokazati inovativne i više eksperimentalnih tehnika rada.

? “Da li je poljoprivredno domaćinstvo prepoznatljivo kao verodostojno i mudro vođeno i kao inovativno i produktivno imanje?”

Mišljenje koje publika ima o imanju koje je domaćin igra veliku ulogu u interesovanju potencijalnih učesnika. Sigurnije je izabrati imanje koje poznajete ili imanje koje je već nekoliko godina bilo izabrano za održavanje izlaganja jer ovakvi događaji zahtevaju puno napora od domaćina kako bi pripremio svoje imanje za posetioce. Sa druge strane trebali bi razmisliti i o tome da izaberete neočekivano mesto za održavanje izlaganja kao iznenađenje jer to pospešuje usvajanje znanja.

? “Da li je poljoprivredno imanje odgovarajuće za održavanje izlaganja kada uzmete u obzir temu, lokaciju i planirane aktivnosti?”

Trebali biste proveriti da li su aktivnosti domaćina, način rada i objekti na imanju zadovoljavajući za svrhu izlaganja i da li mogu da prime očekivani broj ljudi. Udaljenost može biti bitna za odluku, koliko su učesnici voljni da putuju da bi videli inovativne tehnike koje nisu ubičajene u njihovom regionu.



Odabir lokacije utiče na interesovanje za izlaganje:

- Geografske karakteristike (lokacija, vreme putovanja, dobar i jednostavan pristup za ciljnu grupu)
- Društvene karakteristike (prostorije, udobnost i sigurnost posetioca)



SAVETI

Pogledajte FarmDemo, zajedničko mesto oglednih poljoprivrednih imanja na nivou Evropske unije: <https://farmdemo.eu>

Saradnja između poljoprivrednika i komercijalnih kompanija može pomoći: omogućava učesnicima da vide najnovije inovacije na poljoprivrednim imanjima.

Netipično poljoprivredno imanje može da inspiriše poljoprivrednike i podstakne ih da razmisle o primeni saznanja u svojoj trenutnoj praksi.

Da biste uključili veću grupu učesnika možete organizovati isto izlaganje na različitim lokacijama u vašoj zemlji ili vašem regionu i na različitim poljoprivrednim imanjima.

Obezbedite grupni prevoz za odlazak na dalja poljoprivredna imanja.



3

Postavka izlaganja

ORGANIZACIONI TIM

? *“Koje partnere (kao što su poljoprivrednici, poljoprivredne organizacije, savetnici, poljoprivredne firme) ćete uključiti u organizaciju izlaganja da bi bilo što uspješnije i da biste postigli cilj?”*

Saradnja između različitih saradnika može predstavljati izazov zbog njihovih razlika u profesiji, sposobnostima, kvalifikacijama, opštem znanju, prioritetima, radnim navikama i motivacijama. Da bi se trud isplatio bitno je da se usredredite na vase ciljeve, sadržaj i podelu rada.

Regionalni sistem znanja i inovacija u oblasti poljoprivrede (pogledajte uokviren tekst) može definisati kontekst u kojem će se izlaganje organizovati. Sa dobrom saradnjom sa regionalnim sistemom znanja i inovacija u oblasti poljoprivrede (npr. savetodavna služba) i sa njihovom već postojećom dobrom mrežom ljudi možete sebi olakšati organizaciju. Uspjeh izlaganja često zavisi od mišljenja koje predstavnici lokalne zajednice imaju o organizacionom timu. Stoga organizacioni tim ima veliku prednost ako sarađuje sa lokalnim organizacijama koje imaju puno kontakata sa poljoprivrednicima.

Regionalni sistem znanja i inovacija u oblasti poljoprivrede je sistem koji obuhvata svu razmenu znanja o poljoprivredi u regionu i definiše je načinom na koji ljudi i organizacije, kao što su savetodavne službe, istraživačke organizacije, organizacije za dokumente i poljoprivredne organizacije, rade zajedno.

Saradnja sa komercijalnim partnerima može efektivno da utiče na izlaganje u pogledu širenja znanja i informacija. Međutim, potrebno je da se sa komercijalnim partnerima pre događaja jasno dogovori način saradnje kako bi se izbegao doživljaj eksponiranja.

Ovo može da se izbegne tako što se pozove više od jedne komercijalne kompanije ili da se pozove neutralna strana kao na primer savetodavne službe ili istraživačka organizacija, zajedno sa komercijalnom kompanijom.



Uloge u organizacionom timu

Jasna podela uloga u organizacionom timu i dovoljno osoblja (i brojčano i profesionalno) može pomoći sa organizacijom i strukturom događaja. Potrebno je ispuniti četiri uloge tokom prezentovanja:

- Poljoprivredno imanje - domaćin
- Prezentator, izvođač
- Koordinator/menadžer logistike
- Organizator

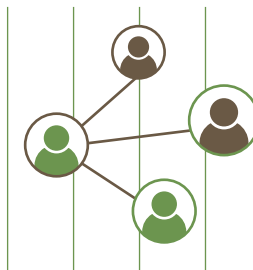
SAVETI

Uključite domaćinovu porodicu od početka organizacije događaja

Uključite više organizacija koje dele vaše ciljeve da biste dosegli do ciljnih grupa

Razumno uključite lokalnu ili regionalnu administraciju: prikladno (npr. objašnjenje informacija/izlaganje usklađenosti) može da privuče poljoprivrednike, neprikladno će odbiti poljoprivrednike

Organizator može pomoći tako što će rešiti neku diskusiju ili može biti neutralna strana.



URAVNOTEŽEN PROGRAM

Donećete odluku o sadržaju i o načinu učenja koje ćete koristiti u zavisnosti od vremena kojim raspolazete za prezentovanje. Vreme koje imate može biti od jednog sata do pola dana, čitavog dana ili više dana. Ne zaboravite da obezbedite dovoljno vremena za diskusiju i pitanja, ali takođe za upoznavanje i međusobnu interakciju učesnika.

Dobar program na izlaganju podrazumeva raznolikost i treba da uključi:

- Dobrodošlica / predstavljanje (Poželjno je uraditi to sa porodicom domaćina kod kojeg se održava događaj)
- Prezentovanje inovacije (u kombinaciji s prezentacijom ili ne)
- Diskusija ili pitanja publike
- Ocenjivanje izlaganje sa sučesnicima
- Zatvaranje događaja sa jasnom završnom porukom koja će ostaviti velik utisak
- Vreme za neformalan razgovor, diskusiju i upoznavanje (potrebno je obezbediti hranu i piće! – takođe pogledajte načine učenja i odabir prostorije za izlaganje)
- Ocene i utisci o događaju

SAVETI

Dobrodošlica od strane porodice domaćina kod kog se održava izlaganje se veoma ceni

Obezbedite razgledanje poljoprivrednog imanja

ODABERITE POGODNO VREME

Vreme u kom se demonstracija održava je ključni faktor za posećenost događaju. Iako ne možete uvek precizno planirati možete okvirno odrediti vreme kad poljoprivrednici imaju manje posla. Uzmite u obzir koje doba dana (npr. vreme muženja) i/ili nedelje (npr. pijačni dani).

Često je odabir savršenog vremena veoma težak. Na primer, u periodima kada ima dosta da se vidi na polju često poljoprivrednici imaju puno posla na polju.

SAVETI

Odaberite fiksni datum za izlaganja koja će se ponavljati (npr. svake poslednje nedelje septembra ili svakih 6 meseci da bi pokazali razlike po sezonama)

Uzmite u obzir ostale događaje u regionu da izbegnete poklapanje

PROSTORIJE I OPREMA

Izlaganja su uspešnija kad se učesnici osećaju dobrodošlim i kad su organizatori ljubazni prema njima. Potrudite se da imate prikladne prostorije, dobar pristup, toalete, parking, dobro pripremljenu i sređenu okolinu, itd.



KONTROLNA LISTA:

- Dobra oprema za ozvučenje i video prezentaciju
- Mere bezbednosti
- Toaleti
- Da biste poboljšali pristup, ako je moguće obezbedite prilaz za invalidska kolica
- Obezbedite znakove, putokaze i parking
- Obezbedite zaklon ili šatore, zbog mogućih vremenskih nepogoda
- Ubacite logotip ili zastavu sponzora ako je to moguće
- Obezbedite hranu i piće!



BUDŽET

- ? *“Ko će finansirati događaj?”*
- ? *“Da li će učesnici morati da plate ulaznicu?”*
- ? *“Da li će budžet uticati na postavku i broj posetilaca?”*

Budžet bi trebao da pokrije sve troškove, npr. troškove prevoza po imanju domaćina, troškove organizacije i troškove oglašavanja. Takođe se postarajte da domaćin dobije naknadu za bilo kakav manjak i za potrošeno vreme (uključujući vreme potrebno za pripremu).

Budžet kojim raspolazete u organizacionom timu je povezan sa partnerima koji vas finansiraju i može da ima velik uticaj na postavku i veličinu događaja i može korigovati neke odluke npr. vezane za veličinu grupe na koju ciljate, ako učesnici moraju da plate ulaznicu ili izlagače koje ćete pozvati. Međutim, ograničeni resursi ne bi trebali da utiču na uspešnost izlaganja. Jeftinije metode mogu biti jednako uspešne kao i skupe metode ali će možda biti potrebno uzeti više stvari u obzir tokom faze planiranja.

Za veće događaje, potrebna je dodatna pomoć (npr. materijalno ili brojčano što se tiče pomoćnika) i to može da se uradi uz pomoć sponzora, ako je moguće iz partnerske organizacije.

[Tabela za budžet: trainingkit.farmdemo.eu/budget-table](http://trainingkit.farmdemo.eu/budget-table)

REGISTRACIJA

Ovo vam pruža mogućnost da lako stupite u kontakt sa učesnicima posle izlaganja radi sakupljanja utisaka i ocena, i pomaže pri dobroj organizaciji i proceni broja učesnika. Registracija za događaj bi trebala da bude jednostavna.

SAVETI

Registrujete učesnike pre događaja: da biste upoznali svoje posetioce i da biste im poslali zanimljive materijale pre događaja

Napravite listu kontakata učesnika





4

Promocija događajau

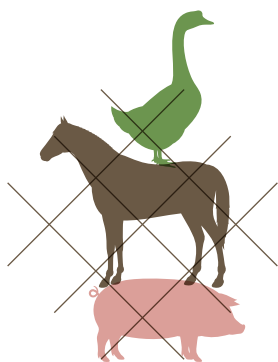
JASNA POZIVNICA PRILAGOĐENA ZA CILJNU GRUPU

? "Koji ljudi će saznati za izlaganje koje će se održati?"

Efikasno registrovanje ima uticaj na brojčano prisustvo na izlaganju.

SAVET

Ako je prikladno pozovite sve članove porodice.



Bitno je prilagoditi pozivnicu ciljnoj grupi. Uverite se u to da je jezik i žargon prikladan za željenu publiku.

Sledeće treba da uzmete u obzir tokom pravljenja pozivnice (**pogledajte: <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>**)

Ko je ciljna grupa?

- Svaka ciljna grupa nosi sa sobom jedinstvena očekivanja i probleme. Ako je moguće fokusirajte se na jednu ciljnu grupu za svako izlaganje.
- Navedite svoju ciljnu grupu na pozivnici (npr. samo organski poljoprivrednici ili i organski i neorganski). Ovo može osigurati zainteresovanost određenih poljoprivrednika.

Koja je vaša glavna poruka?

Kakav je poziv za akciju?

- Jasno istaknite da je to pozivnica za učestvovanje u događaju
- Odredite dobro ime za događaj izlaganja koji se odnosi na ključnu poruku.

Koji je problem sa kojim se vaša ciljna grupa bori i na koji način ćete ga rešiti?

- Jasno istaknite cilj i predmet izlaganja zato što to pomaže uspešnosti prenosa znanja.
- Ako imate stručne izlagače, dobre organizatore ili dobrog domaćina jasno to istaknite na pozivnici da biste privukli više poljoprivrednika.

Kakve će koristi od toga ostvariti vaša ciljna grupa?

- Jasno istaknite koju će korist učesnici imati od prenosa znanja koji planirate na događaju.

SAVETI

Istaknite sve organizatore na pozivnici.

Ako se ulaz plaća, navedite cenu ulaznice.

Napravite vizuelno privlačnu pozivnicu i pronađite ravnotežu u ponuđenim informacijama. Možete koristiti programske alate poput <https://www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker> i <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Ako ima više prezentacija koristite istu šemu za sve njih. Brend bi trebao takođe da se odnosi na ime i temu događaja. Ovo pomaže lakoj prepoznatljivosti događaja, kada razvijete pozitivnu reputaciju bićete uspešniji u privlačenju novih učesnika.

Pozivnica treba da bude jasna i privlačna. Nemojte preterivati, nemojte koristiti previše različitih veličina slova. Lepa prijatna slika poljoprivrednog imanja kao dobrodošlica je preporučljiva.



KORISTITE DOBRE KANALE ZA KOMUNIKACIJU

Možete koristiti više sajtova za komunikaciju kako bi privukli više učesnika. Pozivnice možete deliti kao letke, pisma i e-mejlove. Možete ih oglasiti u novinama, na internet sajtovima, preko društvenih mreža ili radio i televizijskih emisija. Da biste podelili što više pozivnica možete koristiti sastanke, poslovne kontakte, vaše sopstvene mreže ili liste mejlova drugih organizacija (npr. udruženja poljoprivrednika, poljoprivredne savetodavne službe) ili objave u poljoprivrednim školama.

SAVETI

Šaljite personalizovane pozivnice

Koristite kombinaciju kanala preko kojih šaljete pozivnice

Uzmite u obzir ko će proslediti pozivnicu

Posebno se potrudite oko poljoprivrednika do kojih je teško doći!

INTERAKCIJA SA UČESNICIMA PRE IZLAGANJA

Možete unapred da organizujete neku vrstu interakcije s očekivanim učesnicima:

- Više informacija o imanju na kojem će se održati događaj, sadržaj izlaganja, probe na polju.
- Zamolite učesnike da popune onlajn registraciju (npr. daju informaciju o posebnim interesovanjima)
- Zamolite učesnike da pripreme pitanja koja su dobra za diskusiju

Podstaknite što više poljoprivrednika da dođu tako što ćete ponuditi:

- Uzorke za test
- Analizu zemljišta
- Takmičenje u poljoprivrednim disciplinama
- Hranu i piće
- Zabavni program
- Zabavu
- Nagrade



5

Metode učenja i organizovanja događaja

Možete koristiti razne načine učenja da bi preneli i razmenili znanje i razvili veštine. Bitno je razumeti da ne postoji jedan ispravan način, ali odluka koji način ćete izabrati zavisi od više faktora, na primer veličina grupe učesnika i njen sastav. Takođe je potrebno uključiti u izlaganje kombinaciju dobro izabranih i iskombinovanih aktivnosti da bi potpomogli atmosferi učenja.



VELIČINA GRUPE I SASTAV

Odluka o veličini grupe zavisi od cilja koji želite da postignete izlaganjem i ima velik uticaj na organizaciju događaja.

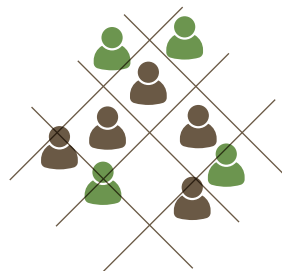
- Male grupe (8-15 Učesnika):
 - Efektivnije za razmenu znanja, razmatranje i grupno učenje
 - Lakše je raditi sa manjom grupom
 - Male grupe koje se redovno sastaju steknu poverenje što pomaže u efektivnim diskusijama.
- Velike grupe:
 - Kad je cilj povećanje svesti i prenos znanja
 - Pomaže kod privlačenja sponzora i dobavljača poljoprivredne opreme
 - Potreban je dobar razglas i oprema za vizualni prikaz

Grupe sličnih ljudi su spremnije da dele informacije i veruju svojim partnerima, dok grupe različitih ljudi otvaraju nove teme za diskusiju tako što zajedno rešavaju probleme iz različitih uglova. Ove aspekte svakako treba uzeti u obzir prilikom odabira koga pozvati na događaj.

Takođe veliku ulogu u dinamici grupe igra poznavanje između učesnika, i može da utiče na prikladnost nekih metoda učenja više od drugih. Potrebno je dobro organizovati prostorije da bi se poboljšalo upoznavanje, deljenje iskustava i diskusija između grupa koje se ne poznaju. Organizator koji je prijatan i dobar u svom poslu može napraviti dobru i prijatnu atmosferu i okruženje zbog kojeg će se poljoprivrednici otvoriti i započeti dobru diskusiju.

SAVET

Razdvojite veće grupe u više malih da biste poboljšali aktivno učestvovanje i podstakli diskusiju



Ovaj video o čuvanju stoke pod minimalnim stresom će vam pokazati kako farma na kojoj se izlaže može da se iskoristi da prikaže tehnike u realnim uslovima na farmi, umesto na primer korišćenjem Power Point prezentacije.

<https://www.youtube.com/watch?v=vAcn7Wl0cE&feature=youtu.be>

IZABERITE ODGOVARAJUĆI METOD UČENJA

Postoje 3 osnovna načina:

- 1 | Povežite material sa praksom na poljoprivrednim imanjima
- 2 | Uključite učesnike u aktivnu razmenu znanja
- 3 | Koristite raznolike metode učenja

1 | Povezivanje materijala sa praksama na poljoprivrednim domaćinstvima

Obratite pažnju na širi sadržaj. Istaknite uticaj koji će izlaganje ili inovacija imati na celokupno poljoprivredno imanje, i takođe razgovarajte o širem sadržaju (npr. društveni, ekonomski, politički). Time što ste ponudili dodatnu informaciju učesnicima omogućavate da lakše donesu odluku o tome da li da preuzmu na svom imanju prikazan način rada ili inovaciju.

Iskoristite imanje na kom se održava događaj i iskustvo poljoprivrednika. Mogućnost da posete neko drugo poljoprivredno imanje je često velik izvor motivacije poljoprivrednicima da dođu na izlaganje tako da je jako bitno povezati sadržaj izlaganja sa stvarnim uslovima na imanju i priuštiti što više praktičnih primera. Stoga je bitno obratiti pažnju na probleme, neuspehe, greške ili loše strane načina rada. Ovi problemi mogu prikazati teškoću pri prihvatanju načina rada. Dakle, kad ih istaknete i objasnite način na koji mogu biti rešeni to može pomoći prilikom prihvatanja prezentovanog i usvajanja nove prakse ili inovacije.

2 | Uključite učesnike u aktivnu razmenu znanja

Pružite priliku za razmenu znanja kroz zajednički rad.

Možete povećati saradnju u prezentacijama i izlaganjima tako što na primer date učesnicima priliku da podelite njihovo iskustvo sa prisutnim kolegama, organizovanjem diskusije u manjim grupama ili organizovanjem radionica gde je stimulirana aktivna razmena znanja. Pružite priliku za malo neformalnog načina razmene znanja tako što ćete obezbediti vreme za međusobni razgovor učesnika, na primer tokom ručka, za vreme pauze za piće ili tokom radionica.

SAVET

NE ZABORAVITE NA HRANU I PIĆE

Doručak ili ručak tokom kojih se održavaju uvodni govori

Hrana i piće posle formalnog dela, da bi ljudi mogli da rasprave o tome šta su videli ili uradili

Obezbedite domaće proizvode ako je moguće uz proizvode sa poljoprivrednog imanja-domaćina

Nabavite hranu sa lokalnih marketa koji su koorganizatori ili sponzori

Obezbedite grickalice i pića za pauze između izlaganja

Ponudite širok spektar iskustava i pronađite načine da iznenadite učesnike. Uključite različite aktivnosti.

Na primer razgledanja polja, gledanja praktičnih demonstracija koje će voditi domaćini i pustite učesnike da učestvuju u praktičnim aktivnostima. Takve praktične aktivnosti pomažu pri učenju i razumevanju i takođe pri interakciji između učesnika. Ako ubacite neka iznenađenja tokom aktivnosti na izlaganjima učesnici će više zapamtiti sa izlaganja i znanje će im ostati duže. Ova iznenađenja mogu da se izvedu na različite načine, na primer zanimljiv način pričanja o tehnikama korišćenjem originalne aktivnosti u koju mogu da se uključe učesnici ili pokazivanje nekog proizvoda ili inovacije tokom izlaganja.



Slika 1. Slike testa zakopaj donji veš, primer zanimljivog i jednostavnog načina testiranja kvaliteta zemlje. (izvori : <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (levo); ILVO (desno))



Na ovom videu ćete videti “umrljaj mi gaće zemljom” test koji je zanimljiv način testiranja kvaliteta zemlje koji može da se sprovede tako što se zakopa donji veš od pamuka.

<https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/>

Stvorite stimulišuće i poznato okruženje. Namestite sobu/prostoriju za sastanke tako da se svi u njoj osećaju udobno i ugodno slušaju i razumeju govornike i ostale učesnike. Neke od ideja su:

- Koristite mikrofone da bi svi čuli govornike (pogotovo kad ste napolju).
- Koristite vizuelne materijale koje svi mogu videti (tačnije ne koristite postere sa malom veličinom slova, koje samo ljudi iz prvog reda mogu da vide).
- Ako ste unutra: postavite stolice u krug ili polukrug tako da svi mogu da vide ostale učesnike
- Organizujte različite štandove tako da ljudi mogu da prošetaju i pogledaju sve u manjim grupama.
- Razmislite o tome gde ćete održati diskusije, uzimajući u obzir da je poljoprivrednicima udobnije na polju ili u štali više nego u školskim učionicama.
- Smislite neke šale koje će razbiti led na početku događaja. Možete naći primere na internetu na: <https://www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426> ili na <https://www.icebreakers.ws/large-group>

3 | Koristite raznovrsne načine učenja

Kombinujte. Možete koristiti različite načine učenja tokom izlaganja: postere, prezentacije, eksperimente, diskusije, radionice itd. Uspješnost metode zavisi od interakcije između izlagača i učesnika i od toga koliko su poljoprivrednici voljni da učestvuju i koliko će im se svideti te metode. Opet izbor o tome koje kombinacije metoda učenja će se koristiti zavisi od cilja prenosa znanja i od veličine i strukture grupe. Prikaz nekih mogućih načina učenja se može naći na internetu.



Prilagodite se različitim nivoima znanja i načinima učenja u publici. Ako je to moguće saznajte nivoe znanja učesnika unapred. Ako to nije moguće držite se osnovnih informacija za novajlije na polju. Uobičajeni tipovi učenika u odnosu na način učenja koji im odgovara su (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Auditivne osobe više vole da čuju informacije. One često pričaju same sa sobom dok uče ili razmišljaju. Ovo može da se ostvari time što ćete stimulisati gledaoce da ponove ključne poruke naglas ili tako što ćete ih pitati pitanja.
- Vizuelne osobe vole da vide informacije i da povezuju odnose između ideja, na primer u šemama, bojama, grafikonima i dijagramima.
- Osobe koji vole da čitaju i pišu vole da informacije zapisuju ili čitaju u beležnicama ili u dodatnim materijalima.
- Osobe koji manuelno vole da uče preferiraju da lično probaju eksperimente i uče iz iskustva.



Slika 2. Razni načini učenja i kako ih iskoristiti tokom izlaganja (Izvor: <https://tutoringwithatwist.ca/varik-learning-styles/>)

Iskoristite prikladan materijal za rad. Nastavno sredstvo može biti raznolik materijal koji se koristi tokom izlaganja (npr. dodatni materijal, snimci, interaktivni sistem za glasanje):

- Poboljšajte interakciju sa na primer korišćenjem interaktivnih aplikacija za glasanje (npr, <https://www.men-timeter.com>; <https://kahoot.com>)
- Vizuelno pokazujte sadržaj npr. pokažite aparate koji se koriste na imanjima, koristite postere sa grafikonima (možete besplatno onlajn naći grafikone na <https://www.canva.com/create/infographics>), prikažite video koji pokazuju dobre i loše načine rada.
- Pružite informacije koje podržavaju izlaganje npr. program sa dodatnim informacijama o poljoprivrednom imanju -domaćinu ili listu učesnika. Primer ovoga je "program razgledanja imanja" koje je izdao Teagasc (<https://www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks>)
- Obezbedite material koji se može poneti kući npr. program sa određenim informacijama o inovacijama koje su pokazane na izlaganju. (ovo je posebno bitno, pošto učesnici često ne stignu sve da zapišu.) Dajte reference za neke Internet stranice ili Instagram ili Fejsbuk profile koje mogu pronaći.

SAVET

Razmislite o tome kako možete podeliti materijal tokom izlaganja. Ako delite tokom prezentacije može se desiti da pometite pažnju učesnicima. Neke od ovih informacija mogu biti poslate učesnicima unapred.



PROFESIONALNO I TEČNO IZLAGANJE

Pratite “pravilo trojke”. Smislite ključne poruke koje će se ponavljati tokom izlaganja i koje će se sumirati na kraju kao poruke koje treba da ostave utisak na učesnike. Dobra praksa u ovoj situaciji je primeniti “pravilo trojke”. Ova praksa koja se često koristi tokom reklamiranja predlaže da se koriste tačno tri ključne poruke.

Nađite dobrog organizatora. Stimulisanje aktivnog učestvovanja često nedostaje tokom izlaganja, najverovatnije zbog nedostatka organizacionih i moderatorskih veština izlagača. Važnost dobrog organizatora nije moguće previše naglasiti jer su ona ili on ključni deo čitavog događaja, i oni će se postarati da sve ide glatko, mogu aktivirati učesnike u diskusiju i voditi ih kroz događaj. Organizator takođe može da sakuplja pitanja koja se pojave tokom prezentacije.



Slika 3. Koristite pravilo trojke da prenesete ključnu poruku

Postarajte se da imate vremenski dobro organizovan program. Učesnike ne može ništa isfrustrirati više od toga da moraju da napuste događaj pre nego što se program završio ili ako se program odjednom prekine. Postarajte se da zadužite nekoga ko će se pobrinuti da sve ide po rasporedu. Ovo može biti bilo ko iz organizacionog tima ili u nekim slučajevima (na primer manjim grupama) čak i učesnik.

Pripremite se za neplanirane situacije. Neke neplanirane situacije mogu da se dese i savetujemo vam da unapred razmislite i da se pripremite za neočekivano. Neke od situacija koje mogu da se dese su loše vreme, grupa ljudi koja dođe bude manja ili veća od očekivane, sastav grupe bude drugačiji od očekivanog (na primer manje aktivnih poljoprivrednika), problemi sa opremom, problem sa probama na polju itd. Na primer, kada je prognozirano loše vreme, izlaganja mogu biti pomerena ili ih možete imati u zatvorenom prostoru putem video prezentacija ili diskusijom kao alternativom.



6

Ocenjivanje i utisci

OCENJIVANJE IZLAGANJA I UTICAJ DOGAĐAJA

Ocenjivanje vašeg događaja može da poboljša organizacije budućih događaja. Potrebno je porediti ocenjivanje sa ciljem događaja: ako je cilj bio upoznavanje korisno je fokusirati se na to da li su učesnici proširili poznanstva. Ako je cilj usvajanje inovacija organizatori bi trebali da nadgledaju koliko su učesnici usvojili izložene inovacije.

Možete sumirati utiske o organizaciji demonstracije na poljoprivrednom imanju (program, lokacija, prostorije, tema), ali takođe i o tome šta su učesnici naučili i koliko to smatraju korisnim za njihova poljoprivredna imanja:

Kratkoročno :

“Kakav utisak ponesu sa sobom učesnici?”

- Znajte zašto (motivacija, povećana svest): da li su učesnici svesni toga da postoje određeni problem ili izazovi i/ili da postoje mogućnosti koje su dostupne i mogu biti potrebne u budućnosti.
- Znajte šta (tema izlaganja): učesnici su informisani o novitetima (novi način rada, materijali, mašine itd.).
- Znajte ko: da li učesnici mogu da povežu nove informacije sa praksom i da li su u mogućnosti da to iskoriste na svojim imanjima.

Dugoročno:

“Šta učesnici urade sa datim informacijama koje ponesu sa sobom?”

Ovaj uticaj se retko ostvaruje samo od izlaganja i nije jednostavno oceniti ga, zbog često potrebnog dugog vremenskog perioda za promenu načina rada. Zahteva finansijske investicije, sticanje novih sposobnosti i znanja i promenu u rutini i načinu razmišljanja. Samo izlaganje ne može da utiče na odluku o promeni nego je potrebno obuhvatiti brojne druge izvore informacija kao na primer objave u (poljoprivrednim) novinama, dodatne prezentacije, radionice, biltene, kontakte sa savetnicima i drugim poljoprivrednim proizvođačima i tako dalje.

Ocenjivanje možete izvršiti na različite načine:

- Neformalnim razgovorima sa učesnicima tokom događaja.
- Skupljanjem utisaka od učesnika tokom događaja, pomoću obrazaca ili razgovorima
- Preko upitnika koje možete poslati učesnicima naknadno. Rizik davanja upitnika na kraju je velik zato što ih učesnici popune na brzinu jer žele da razgovaraju sa drugim učesnicima ili naprosto žure kući.
- Naknadni upiti e-poštom ili telefonskim pozivom. Ako želite da saznate širi uticaj možete da sačekate par nedelja ili čak par meseci pre nego što ih pozovete.
- Upitnici za organizatore koje mogu da popune tokom događaja.

Upitnici su bitni da bi poboljšali buduća izlaganja na poljoprivrednim imanjima. Nakon prikupljanja ocena, one treba da se analiziraju radi unapređenja budućih aktivnosti.

SAVETI

Postavite samo par bitnih pitanja. Upitnici sa previše pitanja često ne budu potpuno popunjeni.

Bolje je prikupiti utiske istog dana nego naknadno preko e-maila.



Na ovom videu možete saznati kako je ocena događaja od strane učesnika uključena u program izlaganja.

<https://www.youtube.com/watch?v=BfkkuhbJ9OI&feature=youtu.be>

DODATNE AKTIVNOSTI

Podela sadržaja prezentacije posle završetka događaja poboljšaće utisak kod učesnika. Iako se dodatne aktivnosti mogu sprovesti posle događaja, bitno je najaviti ih tokom događaja.

Dodatne aktivnosti mogu biti formalne kao na primer organizovani dodatni događaji sa prezentacijama. Neformalne dodatne aktivnosti mogu biti telefonski pozivi između učesnika i izlagača ili poljoprivrednika koji bi podelili znanje sa komšijama (poznanicima).



Ovaj video pokazuje kakve koristi može doneti platforma na kojoj se može deliti znanje o raznolikosti organskih proizvoda.

<https://www.youtube.com/watch?v=oQMam6-eKI&feature=youtu.be>

Neke ideje za dobre dodatne aktivnosti uključuju:

- Podelite spisak učesnika, uz odobrenje učesnika (u skladu sa važećim zakonom o privatnosti).
- Podelite kontakte od domaćinskih poljoprivrednih imanja ili drugih izlagača učesnicima koji su zainteresovani da nauče više ili iskoriste taj način rada i na svojim imanjima.
- Obezbedite informativne brošure za učesnike.
- Napravite onlajn platformu, grupe na društvenim mrežama (npr. WhatsApp) blogove, lična poznanstva preko kojih učesnici mogu da razmenjuju svoja iskustva sa drugim zainteresovanim poljoprivrednicima.
- Napravite internet stranicu preko koje se učesnici mogu informisati o dodatnim aktivnostima na temu izlaganja. Ili povremeno pošaljite informacije o tome učesnicima putem elektronske pošte.
- Napravite zajedničku grupu podrške za učesnike koji su zainteresovani da iskoriste prikazanu praksu ili inovaciju na svojim imanjima.

Dobre dodatne aktivnosti za osobe koje nisu učestvovala na izlaganju uključuju:

- Obezbedite izveštaj ili onlajn video o demonstraciji koju ste organizovali. Ako je video privlačan može zainteresovati i druge poljoprivrednike da učestvuju na događajima koje ćete u budućnosti organizovati.
- Iskoristite različite medije (socijalne mreže, blogove, internet stranice, novine, radio itd.) da biste promovisali događaj.
- Objavite članak u poljoprivrednim novinama za poljoprivrednike i obezbedite brošure koje možete podeliti poljoprivrednicima i savetnicima. Preporučujemo da pozovete novinare na događaj i odvojite vreme za intervju kako bi oni podelili pravu informaciju u svojim člancima i u svojim emisijama.
- Duža istraživanja na imanjima možete otvoriti javno publici tako da lokalni poljoprivrednici mogu slobodno da dođu i vide proces istraživanja bez posebno organizovanog događaja.

Pregled različitih metoda učenja. Više informacija na trainingkit.farmdemo.eu

METOD	KORISNA ZA/ U IZLAGANJU ZBOG	GLAVNE STVARI KOJE TREBA UZETI U OBZIR / PREDUSLOVI	DOBRI PRIMERI ZA VEŽBANJE
Internet stranica	<ul style="list-style-type: none"> Da biste kontaktirali više osoba koje nisu bile u mogućnosti da prisustvuju događaju. 	<ul style="list-style-type: none"> Dobro razmislite o cilju i ciljnoj grupi. Pogledajte uputstva za internet seminare. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.wiley.com/network/researchers/promoting-your-article/so-you-want-to-create-a-webinar-six-tips-for-success Kako napraviti internet stranicu preko PowerPointa: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Besplatna uputstva kako napraviti internet stranicu: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXeSupL_d8
Informacioni štandovi, katalozi, putokazi	<ul style="list-style-type: none"> Učesnici mogu sami da pređu materijal sa izlaganja tako što sami pročitaju informacione kataloge. Na više štandova mogu naći informacije o svakom načinu rada pojedinačno i mogu biti upućeni koga da kontaktiraju za više informacija. Možete koristiti znakove i postere da uputite poljoprivrednike prema lokaciji na kojoj se izlaže. 	<ul style="list-style-type: none"> Možete dati samo deo informacija učesnicima. Nema mogućnosti za interakciju. Napravite jednostavne, privlačne i čitke putokaze. Potrebno je uskladiti jezik sa jezikom poljoprivrednika koji su učesnici demonstracije. Obezbedite savete i objašnjenja na štandovima i katalozima. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g
Lekcije ili prezentacije u učionicama	<ul style="list-style-type: none"> Da biste uveli temu i kontekst izlaganja većoj grupi šta bi se moglo lakše uraditi na poljoprivrednom imanju domaćina. Isticanje jakih poruka. Da prikaže slike i video snimke kad nisu moguća praktična prikazivanja na licu mesta 	<ul style="list-style-type: none"> Učesnici se neće aktivno uključiti u prezentaciju, mogu izgubiti pažnju na prezentacijama koje su previše formalne i pune teorije. Neće biti angažmana i interakcije poljoprivrednika Prezentovanje na otvorenom prostoru može biti bolje (kao deo većeg događaja) Ponuditi linkove za primere u praksi na demonstracionom imanju tokom prezentacija Prezentacije trebaju biti kratke (najviše 20 minuta) Kada pravite prezentaciju prilagodite je ciljnoj grupi Neće uspeti korišćenje iste prezentacije sa prethodnih događaja! 	<ul style="list-style-type: none"> https://thefloorisyours.be/en/ https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/ https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,p.30-31
Vreme za izlaganje ličnih iskustava	<ul style="list-style-type: none"> Učesnici bolje zapamte ključnu poruku Pokušajte da iskoristite nekog ko je jako zadovoljan prikazanom praksom. Razmena iskustva s onima koji već koriste određenu tehniku ili inovaciju pomaže saradnji i podstiče na razmišljanje. Anegdote pomažu da učesnici zapamte sadržaj. 	<ul style="list-style-type: none"> Osoba koja izlaže lično iskustvo mora znati da izlaže jasno i razumljivo Dobro razmislite o tome kad ćete ubaciti izlaganja ličnog iskustva; na primer na početku da bi povećali zainteresovanost ili u sredini kako bi pokazali primere iz prakse 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT11Tw https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc
Pitanja i odgovori	<ul style="list-style-type: none"> Ubacite u sadržaj vreme za komunikaciju. To će pomoći da se informacije slegnu. 	<ul style="list-style-type: none"> Organizatori bi trebali da se postaraju da pitanja budu pozitivna i da svi učesnici imaju vremena da pitaju. Isplanirajte dovoljno vremena. Ponovite pitanja preko mikrofona da bi svi čuli. Budite jasni u tome koliko pitanja može biti postavljeno i koliko vremena je odvojeno za pitanja. Postarajte se da odgovori budu kratki i precizni da bi moglo da se postavi više pitanja. Zamolite učesnike da unapred pripreme pitanja. 	<ul style="list-style-type: none"> Primeri zanimljivih pitanja: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,p.20-21 https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ

METOD	KORISNA ZA/ U IZLAGANJU ZBOG	GLAVNE STVARI KOJE TREBA UZETI U OBZIR / PREDUSLOVI	DOBRI PRIMERI ZA VEŽBANJE
Interaktivna diskusija između izlagača i učesnika ili između učesnika međusobno	<ul style="list-style-type: none"> • Pomaže da se informacije slegnu. • Učesnici imaju vremena da razmisle o tome kako mogu da iskoriste prezentovane inovacije na njihovim imanjima. • može da se koristi na podsećanje i povezivanje sa ranijim izlaganjima • Za povećanje znanja i razumevanja o određenoj temi. • Preporučljivo je i za manje i za veće grupe. 	<ul style="list-style-type: none"> • Napravite mapu prostorija. • Pripremite grupama neka pitanja unapred. • Započnite diskusiju sa nekim jednostavnim pitanjem, npr. anketa na koju bi svi mogli da odgovore. • Zamolite učesnike da se predstave • Učesnici koji su već upoznati sa temom ili inovacijom mogu da započnu diskusiju i ohrabre ostale učesnike da se uključe u diskusiju. Može biti potrebno/neophodno pozvati iskusne poljoprivrednike da učestvuju. • Potrebne su osobe koje dobro znaju da organizuju i sumiraju glavne probleme. • Podelite velike grupe u manje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Primeri zanimljivih pitanja: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, p. 20-21
Šetnja imanjem ili po poljima	<ul style="list-style-type: none"> • Da bi učesnici bili upoznati sa stvarnim uslovima upravljanja i primenjenim praksama rada na imanjima • Vreme za šetnju između izlaganja može biti iskorišćeno za neformalne razgovore između kolega (pogledajte iznad). 	<ul style="list-style-type: none"> • Neki domaćini ne vole da učesnici slobodno šetaju po imanju. • Učesnici koji su osobe sa invaliditetom možda neće biti u mogućnosti da učestvuju. • Prisustvo domaćina je bitno da bi usmeravao, bio tu da objašnjava i odgovara na pitanja. • Isplanirajte dovoljno vremena za promenu mesta • Uzmite u obzir zdravstveni i sigurnosni aspekt šetnje ili transporta (prikolicom) po polju i predvidite rizike. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prevezite ljude prikolicom ako je na poljima ili delovima imanja pristup teži za osobe sa invaliditetom.
Praktični primeri koje prezentatori mogu pokazati	<ul style="list-style-type: none"> • Da biste ilustrovali sadržaj materijala za učenje i temu. • Da bi prezentacija bila zanimljiva i držala pažnju. • Dobro je kombinovati sa šetnjom po polju i drugim oblicima prezentovanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nadite jednostavne i zanimljive načine da objasnite poruku koju želite da prenesete. • Postarajte se da je cela grupa aktivna. • Uzmite u obzir veličinu grupe. Svi moraju biti u mogućnosti da vide praktični primer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Jednostavne alatke za testiranje zemlje: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&feature=youtu.be • Zanimljiv test za prikazivanje strukturne stabilnosti zemlje (na francuskom); https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be
Praktična iskustva iz prve ruke za posetioce	<ul style="list-style-type: none"> • Podstiče učesnike da što bolje nauče i zapamte načine rada. • Pomaže ako uključite razgledanje polja i ostale načine prezentovanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obezbedite dovoljno vremena. • Ubacite lični doživljaj u vašu prezentaciju (na primer pitajte: "Kako vam ovo miriše?" ili "Kako biste opisali osećaj...?") 	<ul style="list-style-type: none"> • Primeri: <ul style="list-style-type: none"> • Opipavanje i proučavanje zemlje nakon prolaska mašine za plevljenje. • Slušanje u tišini pčela u mračnijoj zoni polja. • Isprobavanje hleba napravljenog od brašna proizvedenog na imanju domaćina da bi učesnici osetili kvalitet koji sejalice određenog tipa može da stvori. • Prikazivanje analize zemlje testiranjem iskopanog grumena: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw • Na ovom videu ćete videte kako je izlagač primenio lično iskustvo u kultivisanju mahunarki tokom izlaganja: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-1&feature=youtu.be

METOD	KORISNA ZA/ U IZLAGANJU ZBOG	GLAVNE STVARI KOJE TREBA UZETI U OBZIR / PREDUSLOVI	DOBRI PRIMERI ZA VEŽBANJE
Iskustvo, dati učesnicima da lično probaju inovaciju	<ul style="list-style-type: none"> ● Praktični rad pomaže učesnicima da sami dođu do rešenja. ● Potrudite se da učesnici zapamte način rada i ono što su probali. ● Potrudite se da učesnici savladaju nove veštine. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ne može se iskoristiti za sve teme na primer kad je za određene mašine potrebno imati dozvolu ili zbog biosigurnosti. ● Obezbedite dovoljno vremena tokom događaja. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Obucite zaštitna odela tokom prskanja pesticidima. ● Ponesite svoje prskalice. ● Prezentacija brzog načina testiranja zemlje https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Radionice	<ul style="list-style-type: none"> ● Odlične za ozbiljnije diskusije i fokusiranje na određene teme. ● Učesnici mogu da iskoriste novo stečene veštine za uslove na njihovim imanjima. ● Ishod se može koristiti za dokumentaciju. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Potrebno je provesti makar sat u zatvorenom prostoru ili za stolom. ● Potrebno je zabeležiti ključne tačke diskusije / rezultate uzpita (na primer potrebni su šabloni). ● Pažljivo odredite cilj radionice (koji može da se postigne za vreme kojim raspoložete) i kakav ishod se očekuje. ● Učesnici koji žele da vide polja možda ne bi hteli da učestvuju u radionicama sa čitanjem i pisanjem (izbegnite to tako što ćete istaći to na pozivnici); u ovim slučajevima se može desiti da neka izlaganja budu bolja od drugih. ● Razmislite o različitim prioritetima učesnika i prilagodite metode tome. ● Veće grupe je potrebno podeliti na više manjih grupa od po 3-7 osoba. ● Pogledajte različite radionice i mape prostorija. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Plan kako podeliti radionice po prostorijama: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Večere, pića, prevoz itd. tokom kojih učesnici imaju vremena za (neformalne) razgovore	<ul style="list-style-type: none"> ● Omogućava slobodan razgovor o svim brigama ili neuspesima u vezi prikazanih inovativnih praksi na imanju kako bi se omogućilo produktivno učenje na osnovu iskustva) ● Tokom neformalnog (hrana i piće) dela izlaganja ili prilikom prelaska na drugu temu ● Podsećanje na prethodne prezentacije ● Da bi se slegle izložene informacije 	<ul style="list-style-type: none"> ● Obezbedite dovoljno vremena i prostorija za neformalne razgovore. ● Nadite sponzore za hranu, pića i transport. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ovo može da se održi bilo gde ako imate vremena; potrudite se da ostavite vremena tokom programa za neformalan razgovor i učesnicima ponudite hranu i piće.



AGRIDEMO



PLAID



Ovaj priručnik je rezultat tesne saradnje između tri projekta finansirana od strane Evropske unije u okviru programa za istraživanja i inovacije Horizon 2020: N°727388 (PLAID), N°728061 (Agridemo-F2F) i N°772705 (NEFERTITI).

VIŠE ALATA NA

trainingkit.farmdemo.eu