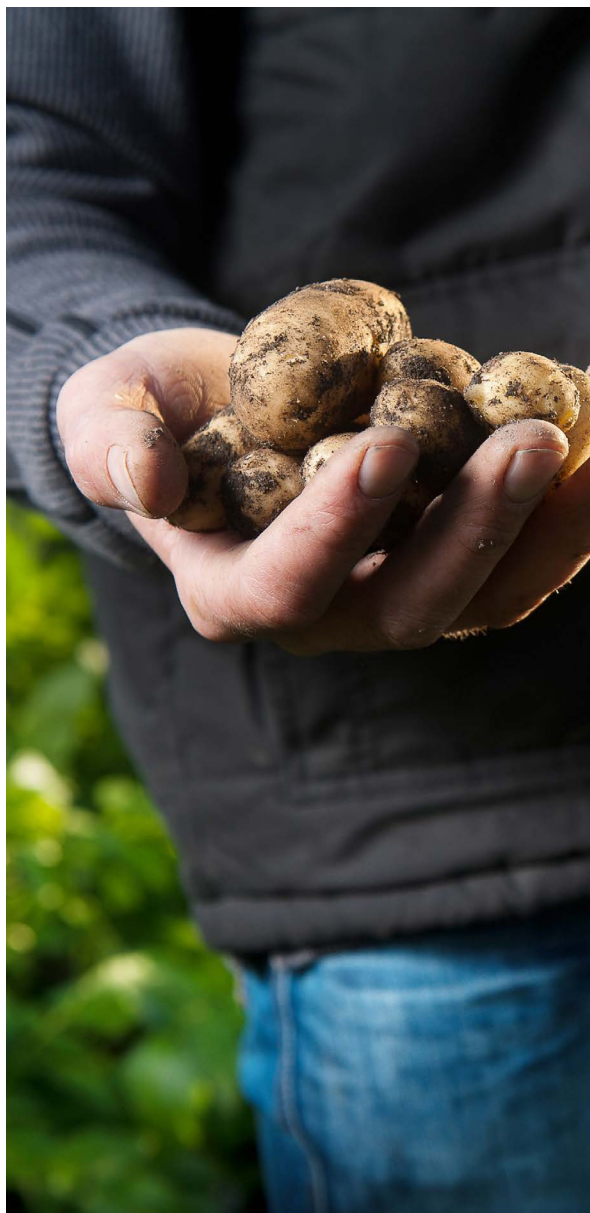




FarmDemo

**SMJERNICE ZA IZRADU
DEMONSTRACIJA NA
POLJOPRIVREDNIM
GOSPODARSTVIMA**





Uvod

Demonstracije na poljoprivrednim gospodarstvima organiziraju se zadnja dva stoljeća, prvotno kao način kojim se poljoprivrednicima predstavljaju inovacije, ali nedavno i u svrhe dijeljenja iskustava u okruženju „poljoprivrednik za poljoprivrednika“ te radi podržavanja zajedničkog stvaranja znanja između poljoprivrednika i drugih aktera. Sve više poljoprivrednika otvara svoja poljoprivredna gospodarstva za povezivanje sa svojim kolegama i općom javnošću u okviru strategija poslovnog razvoja (npr. kratki lanci opskrbe hranom, poljoprivreda koju podržava zajednica).

Demonstracijske aktivnosti mogu biti u rasponu od jednokratnih događaja „dan na polju“ gdje se poljoprivrednici, savjetnici i članovi industrija okupljaju u redovitim intervalima radi procjene prilika na poljoprivrednom gospodarstvu in situ do stalnih „istraživačkih poljoprivrednih gospodarstava“ gdje znanstvenici ispituju i demonstriraju inovativne tehnologije i pristupe. Stoga se na demonstracijama na poljoprivrednim gospodarstvima slijedi široki raspon pristupa, planiraju se s različitim ciljevima na umu te pokreću i organiziraju od strane širokog raspona aktera. S obzirom na ovu raznolikost, ne postoji pristup „jedan odgovara svima“ za uspješan događaj demonstracije na poljoprivrednim gospodarstvima.

U ovom se vodiču nalazi pregled najvažnijih elemenata koji se trebaju razmotriti kada je riječ o pripremi, provođenju te procjenjivanju demonstracija na poljoprivrednim gospodarstvima. U njemu je predloženo šest koraka prilikom izrade demonstracije na poljoprivrednom gospodarstvu, s početkom koji uključuje jasnu definiciju ciljeva te krajem s dobrom procjenom i aktivnostima praćenja. Vodič je prepun konkretnih savjeta te pruža specifične alate za podršku izradi vašeg događaja.



Internetska verzija dostupna je na:

<https://farmdemo.eu>

Vodič je rezultat snažne suradnje među triju FarmDemo projekta financiranih iz programa Europske unije za istraživanje i razvoj Obzor 2020. sukladno ugovorima o bespovratnim sredstvima br. 727388 (PLAID), br. 728061 (Agridemo-F2F) i br. 772705 (NEFERTITI).

IZRADITE SVOJU DEMONSTRACIJU NA POLJOPRIVREDNOM GOSPODARSTVU U ŠEST KORAKA

1. Ciljevi demonstracije i ciljne skupine



- Navedite jasne ciljeve
- Neka vam ciljna publika bude u skladu s vašim ciljevima
- Pozovite druge aktere radi povećanja učinka

- 7 -

2. Poljoprivredno gospodarstvo za demonstraciju



- Odaberite poljoprivredno gospodarstvo domaćina u skladu s vašim ciljevima
- Odaberite vjerodostojnog i inovativnog poljoprivrednika domaćina
- Osigurajte pristup dobrom lokacijom i sadržajima

- 11 -

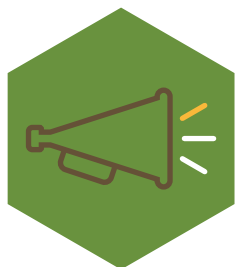
3. Postavljanje demonstracije



- Okupite uravnoteženi organizacijski tim u skladu s vašim ciljevima
- Omogućite dovoljno vremena za interakciju i umrežavanje
- Razmotrite kompromise pri odabiru prikladnog vremena
- Dajte naknadu poljoprivrednicima domaćinima

- 13 -

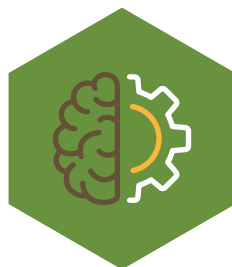
4. Promidžba



- Navedite svoje ključne poruke u skladu s vašim ciljevima
- Prilagodite jezik svojoj ciljnoj publici
- Odaberite jasnu i privlačnu pozivnicu
- Koristite se s više komunikacijskih kanala

- 17 -

5. Metode učenja i omogućivanja



- Sadržaj učenja povežite s poljoprivrednom praksom
- Angažirajte sudionike u aktivnoj razmjeni znanja
- Koristite se raznim metodama učenja
- Podijelite veće grupe

- 20 -

6. Procjena i aktivnosti koje slijede



- Procijenite jesu li vaši ciljevi zadovoljeni
- Koristite se rezultatima vaše procjene te ih provedite
- Organizirajte naknadne aktivnosti za sudionike i nesudionike

- 25 -



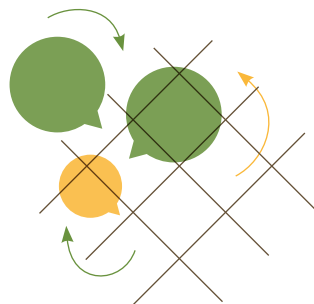
1

Ciljevi demonstracije i ciljne skupine

? „Što želite postići s demonstracijom?”

Za svaki je događaj demonstracije važno puno unaprijed eksplicitno navesti jasne ciljeve i ključne poruke. Oni određuju sve druge odluke koje ćete donijeti tijekom pripreme i izvedbe demonstracije: postavljanje, koje aktere uključiti, procjenu učinkovitosti.

Započnite s osvrtom na onaj „zašto” (zašto radimo ovu demonstraciju), zatim na onaj „što” (što želimo demonstrirati). Iz ovog cilja demonstracije proizlazi onaj „tko” (ciljna publika za demonstraciju) te onaj „kako” (metode postavljanja demonstracije i učenja).



Događaji demonstracije mogu služiti kao mjesto upoznavanja sudionika.

SAVJET

Uzmite u obzir regionalne razvoje u području poljoprivrednih gospodarstava da biste privukli poljoprivrednike i povećali svoj utjecaj.

ZAŠTO ŽELITE ORGANIZIRATI DEMONSTRACIJU?

Time se određuje motivacija ili potreba za demonstracijom.

🎯 Mogući ciljni učinci:

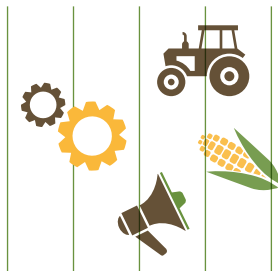
- **Zajedničko stvaranje znanja.** Vaš cilj može biti stvoriti (nova) znanja, profitiranjem od akumuliranog znanja sudionika na demonstracijskom događaju.
- **Usvajanje inovacija.** Demonstracijama se lakše prenose nove prilike, novosti ili praktično iskustvo koje se može izravno iskoristiti na poljoprivrednim gospodarstvima. Ove inovacije mogu proizaći iz istraživanja, poslovnih aktivnosti (u vezi s prodajom proizvoda) ili pionirskih poljoprivrednika te dati poljoprivrednicima pouzdanje za donošenje utemeljenih odluka o korisnosti demonstriranih praksi ili inovacija za njihovo vlastito poljoprivredno gospodarstvo.
- **Rješavanje problema.** Demonstracije su korisna platforma za povezivanje proširenja na potrebe lokalnih poljoprivrednika. Možete demonstrirati rješenja za probleme poljoprivrednika, na primjer, u vezi sa smanjenom poljoprivrednom radnom snagom ili s načinom uzgoja usjeva u promjenjivoj klimi ili možete validirati provedeno istraživanje i inovacije sukladno lokalnim uvjetima te ih prilagoditi potrebama poljoprivrednika.
- **Ospobljavanje.** Demonstracije služe kao platforma za razvoj vještina i izgradnju kapaciteta, čime se omogućava praktična provedba inovativnih praksi na poljoprivrednom gospodarstvu.
- **Podizanje svijesti.** Demonstracijama se može podići svijest o temama kao što su, na primjer, društveni zahtjevi. Ujedno, često se eksplicitno ne rješavaju teme održivosti, ali su često dio demonstracije radi osvještavanja sudionika.
- **Umrežavanje.** Događaji demonstracije mogu služiti kao mjesto upoznavanja sudionika. Redoviti (npr. godišnji) događaji demonstracija mogu se iskoristiti kao događaj umrežavanja radi okupljanja ljudi uključenih u program, mrežu ili projekt. Mogu pridonijeti jačanju i razvoju suradnje te povećanju mogućeg partnerstva za rješenja za kooperativne probleme, i nacionalne i međunarodne. Ujedno, socijalni aspekt umrežavanja, mogućnost upoznavanja drugih poljoprivrednika, nekim je sudionicima jako privlačan.
- **Provedba istraživanja.** Događaji demonstracija na poljoprivrednim gospodarstvima mogu služiti kao platforma za prenošenje znanja o rezultatima primijenjenog istraživanja poljoprivrednoj praksi. Inovacije i prakse mogu se isprobati, usporediti ili potvrditi u „stvarnim” uvjetima na poljoprivrednom gospodarstvu.
- **Provedba politika.** Demonstracije predstavljaju priliku za informiranje poljoprivrednika o novim zakonima i političkim uredbama te radi omogućavanja specifičnih praksi i primjera o tome kako ih mogu primijeniti na svojim poljoprivrednim gospodarstvima.

ŠTO ŽELITE DEMONSTRIRATI?

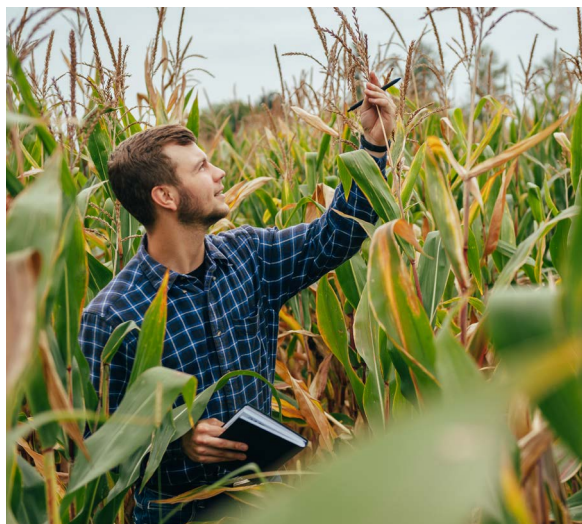
Demonstracijske teme mogu biti jako različite, kao, na primjer, demonstracija proizvoda, stroja, postupka, upravljanja ili marketinga.

Značajke demonstriranih tema utječu na postavljanje demonstracije te na koje je ciljne skupine moguće doprijeti. Je li riječ o inovaciji koja nije poznata poljoprivrednoj zajednici bez stvarnih primjera provedbe? Da li je već provodi manji dio poljoprivrednika? Je li riječ o širokorasprostranoj praksi koju poljoprivrednici mogu optimizirati i preraditi?

Često snaga demonstracije leži u njezinoj jednostavnosti. Stoga je preporučljivo ograničiti broj tema koje se obrađuju tijekom događaja. Ako želite obraditi više tema, možete razmisliti o organizaciji niza demonstracija ili osigurati da se isplanira dovoljno vremena za svaku pojedinačnu temu.



Organizatori, predstavnici poljoprivrednika ili projekt u koji je demonstracija uključena mogu odabrati temu pristupom odozgo prema dolje, kao i pristupom odozdo prema gore uz uključenost poljoprivrednika ili od strane sudionika na prethodnoj demonstraciji kada je riječ o nizu događaja demonstracije. Koji god se pristup primijeni, potrebno ga je prije svega detaljno raspraviti radi odabira zanimljive, inspirirajuće i relevantne teme.



Niz demonstracija naspram jednokratne demonstracije

Važan izbor u odlučivanju o postavljanju demonstracije ovisi o tome hoće li biti riječ o jednokratnoj demonstraciji ili nizu demonstracija na istu temu ili ponavljajući događaj (umrežavanje) koji organiziraju isti organizatori.

Niz demonstracija ponekad se spominje kao učinkovitiji jer:

- Sudionici se upoznaju i vjeruju jedni drugima (manje će se opirati dijeliti informacije).
- U demonstracijama je moguće osvrnuti se na nekoliko koraka u postupku usvajanja (više ciljani učinci).
- Time je omogućen prikaz razvoja s vremenom, sezonski.
- Možete doprijeti do više poljoprivrednika i više vrsta dionika.
- Demonstracije se mogu osloniti na dobru reputaciju prethodnih demonstracija.
- Organizacija i postavljanje mogu se poboljšati/pojačati.

NA KOGA CILJATE?

Odabir ciljnih skupina ovisi o tome što želite postići s ovom demonstracijom. Na primjer, ako je predviđena intenzivna razmjena znanja ili zajedničko stvaranje znanja o vrlo specifičnoj temi, možete ciljati na malu skupinu poljoprivrednika koji „govore sličnim jezikom” radi osiguranja kvalitativnih i intenzivnih interakcija. Kada odredite specifične ciljne skupine, odredit će se koje je informacijske kanale potrebno koristiti da bi se te skupine dosegle.

Ciljna skupina može se specificirati u odnosu na:

- Specifične sektore (npr. mliječni gospodarstvenici, proizvođači šećerne repe).
- Specifičnu regiju (npr. specifična županija, razina države, međunarodna razina).
- Njihovom iskustvu sa specifičnom tehnikom, npr. početnik ili stručnjak. Ovisno o cilju, organizatori mogu odabrati samo poljoprivrednike s iskustvom (npr. za poboljšanje prakse ili inovacija) ili kombinaciju obaju (kada želite razmjenu). Poljoprivrednici „stručnjaci” mogu pomoći u pokretanju rasprava tijekom demonstracije te se međusobno potaknuti za postavljanje pitanja.
- Posebnoj „vrsti” poljoprivrednika (npr. „inovativni” poljoprivrednici za teme kojima je potreban daljnji razvoj, „prosječni” poljoprivrednici za demonstracijske teme spremne za upotrebu, mladi poljoprivrednici ili novi sudionici).
- Spolu, osiguranjem da svi relevantni predstavnici poljoprivrednog gospodarstva sudjeluju te se osjećaju dobrodošlima.

Često je, ovisno o tome što želite postići, korisno pozvati druge aktere koji će pridonijeti dugoročnom utjecaju demonstracije:

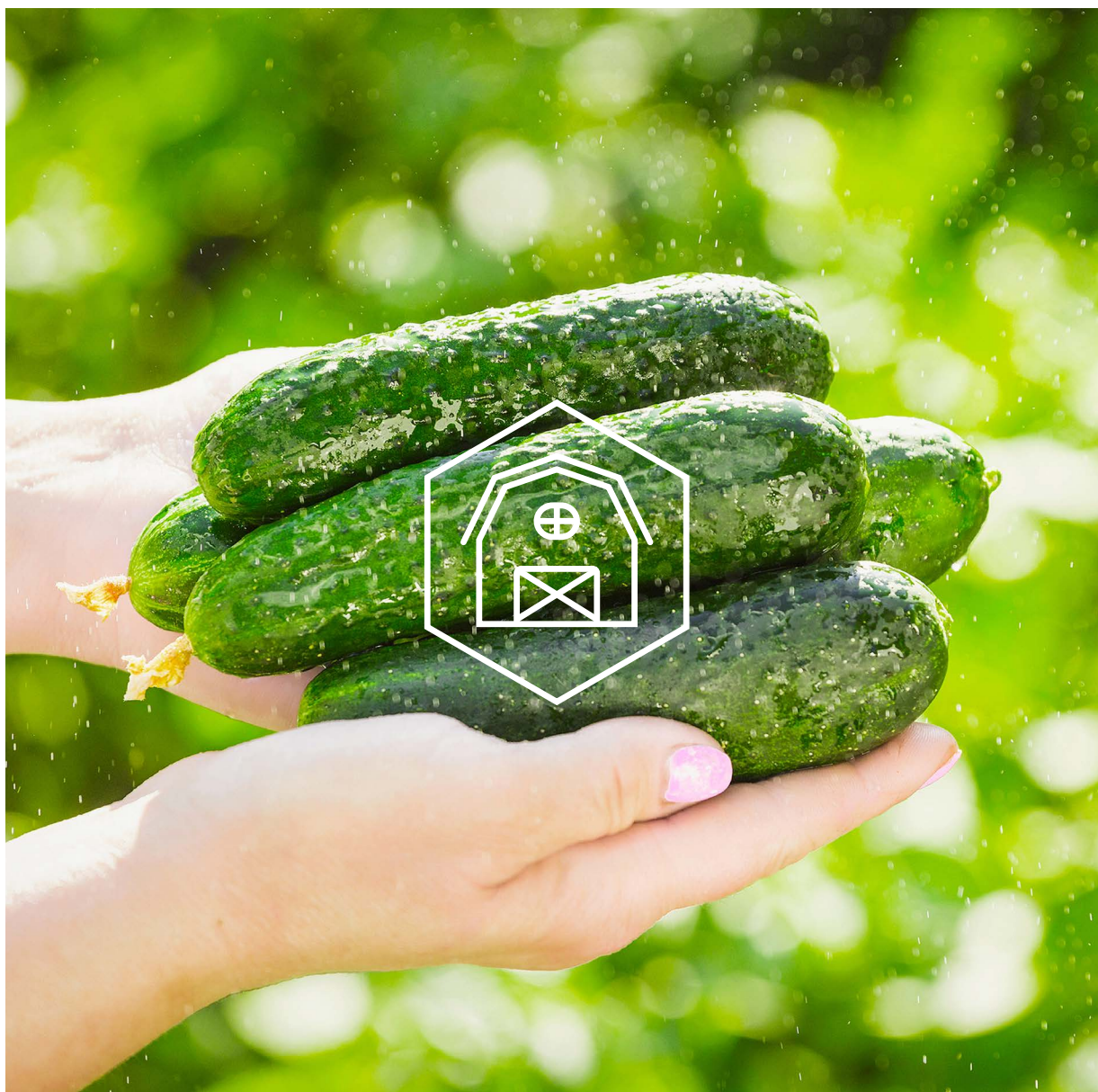
- Poljoprivrednici savjetnici mogu djelovati kao potencijalni „multiplikatori” ključnih poruka demonstracije. Mogu proširiti i povećati sadržaj demonstracija na poljoprivrednike koji ne sudjeluju te mogu povezati poljoprivrednike koji su primijenili praksu ili inovacije na one zainteresirane.
- Tisak u području poljoprivredne preko kojeg se može široj publici komunicirati demonstrirana tema.
- Akteri iz lanca opskrbe poljoprivrednim i prehrambenim proizvodima (npr. dobavljači, obrađivači hrane, potrošači...) važni su partneri u zajedničkim rješenjima i njihova prisutnost može pojačati veze između proizvođača i tržišta. Mogu pridonijeti s podacima i iskustvom iz drugih područja.
- Donositelji politika mogu podignuti svijest o političkim preprekama i poticajima kojima bi se mogli povećati učvršćivanje i skaliranje sadržaja demonstracije s jedne strane, ali bi i mogli naučiti o praktičnim problemima ili preprekama s kojima su poljoprivrednici suočeni radi poboljšanja političkih uredbi. S druge strane, poljoprivrednici često oklijevaju sudjelovati i dijeliti iskustva u skupini kada se u njoj nalaze tijela vlasti.
- Studenti i profesori (poljoprivrede) mogu unijeti inovacije u istraživanju, ispitivati poljoprivrednike o načinima proizvodnje te istovremeno učiti o poljoprivrednim praksama. Mogu pomoći u provođenju nadzora i procjene, učiti iz zajedničke organizacije i dobar su dodatni par ruku.



SAVJET

Prisutnošću muških i ženskih poljoprivrednika domaćina potiče se prisustvo muških i ženskih sudionika.





2

Demonstracijsko poljoprivredno gospodarstvo

Moguće je biti domaćin događaja demonstracija na različitim vrstama mjesta, od poljoprivrednih gospodarstava u vlasništvu poljoprivrednika do polja u javnom vlasništvu koja se iznajmljuju sveučilištima, istraživačkim centrima ili poljoprivrednim savjetodavnim službama. Postoje neki kriteriji za odabir dobrog mjesta za organizaciju demonstracije.

? „Mogu li se poljoprivrednici identificirati s poljoprivrednim gospodarstvom domaćinom?”

Demonstracija može imati više utjecaja kada poljoprivredno gospodarstvo domaćin funkcionira u istim „stvarnim” uvjetima kao prosječna poljoprivredna gospodarstva. S druge strane, na primjer, pionirska poljoprivredna gospodarstva mogu pokazati inovativne i više eksperimentalne tehnike.

? „Je li domaćin 'dobar poljoprivrednik', priznat kao vjerodostojan i 'mudar', kao i inovativan i produktivan?”

Percepcija domaćina u javnosti također igra ulogu u privlačnosti događaja kod potencijalnih sudionika. Odabrali nekog koga već poznajete ili poljoprivredno gospodarstvo koje imenuje organizacija nekoliko godina, tijekom kojih su ispitivanja provedena na poljoprivrednom gospodarstvu, može biti „sigurna” opcija jer događaji demonstracija često zahtijevaju dosta truda od strane domaćina za pripremu svojih poljoprivrednih gospodarstava za posjetitelje. S druge strane, potrebno je razmotriti i da se ne koriste uvijek „uobičajeni osumnjičeni”.

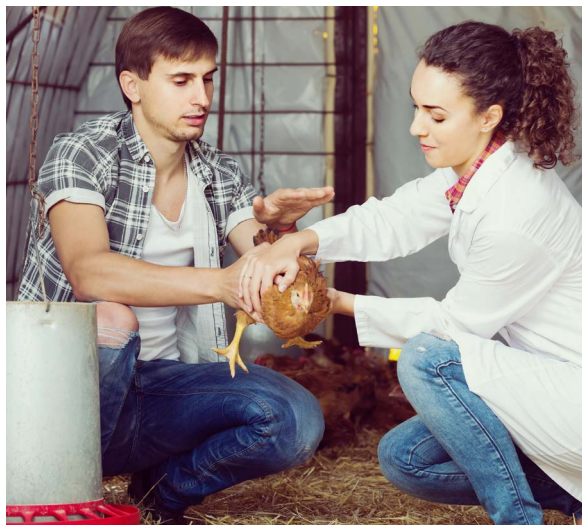
? „Je li poljoprivredno gospodarstvo domaćin prikladno za događaj demonstracije, uzimajući u obzir temu, lokaciju i planirane aktivnosti?”

Trebate provjeriti podudaraju li se aktivnosti i prakse poljoprivrednika te sadržaji na poljoprivrednom gospodarstvu sa svrhom demonstracije i očekivanim brojem sudionika. Vrijeme putovanja može biti važan kriterij, međutim, sudionici žele dalje putovati za demonstracije o inovativnim tehnikama koje nisu česte u njihovoj vlastitoj regiji.



Odabir lokacije domaćina ima utjecaj na pristupačnost demonstracije:

- Geografska (lokacija, vrijeme putovanja, dobar i jednostavan pristup za ciljnu publiku)
- Društvena (sadržaji, udobnost i sigurnost za posjetitelje)



SAVJETI

Provjerite europski inventar demonstracijskih poljoprivrednih gospodarstava u centru Farm-Demo: <https://farmdemo.eu>
Suradnja između komercijalnih društava i poljoprivrednih gospodarstava mogla bi biti korisna: omogućava sudionicima da vide najnovije inovacije na stvarnom funkcionalnom poljoprivrednom gospodarstvu.

„Atipično” poljoprivredno gospodarstvo može biti inspiracija i povećati osvrst na trenutačne prakse.

Da bi se dosegla šira skupina sudionika, možete organizirati istu demonstraciju na različitim lokacijama u vašoj regiji/državi te na različitim vrstama poljoprivrednih gospodarstava.

Povećajte pristupačnost udaljenijih poljoprivrednih gospodarstava organiziranjem grupnog prijevoza.

Omogućite prijevoz za posjet više lokacija.



3 Postavljanje demonstracije

ORGANIZACIJSKI TIM

„Koja će vrsta partnera (poput poljoprivrednih gospodarstava, organizacija poljoprivrednika, savjetnika, poljoprivrednih poduzeća) biti uključena u organizaciju demonstracije da bi bila uspješna u ostvarenju ciljeva demonstracije?“

Suradnja između različitih aktera može biti izazovna zbog njihovih različitih profesionalnih pozadina, vještina, baza znanja, prioriteta, radnih rutina i motivacija. Da bi ovaj pothvat uspio, važno je složiti se u pogledu ciljeva, sadržaja i podjele rada.

Regionalni AKIS, sustav znanja i inovacija u poljoprivredi (vidjeti okvir) može definirati kontekst u kojem se događaji demonstracije organiziraju. Dobra suradnja i postojeće mreže regionalnih aktera AKIS-a mogli bi olakšati organizaciju ili izradu strategije za demonstracije, prilagoditi temu specifičnoj regiji i imati koristi od dostupnog socijalnog kapitala i mreža za pronalazak pravih profila i kompetencija radi organizacije demonstracije. Uspjeh demonstracije često se odnosi na to na koji način lokalna zajednica percipira organizacijski tim. Organizacijski timovi stoga mogu imati koristi od suradnje s cijenjenim lokalnim organizacijama koji su u čestom kontaktu s poljoprivrednicima.

Regionalni Sustav znanja i inovacija u poljoprivredi (AKIS) sastoji se od cjelokupnog sustava razmjene poljoprivrednog znanja u regiji i definiran je načinom na koji ljudi i organizacije poput savjetodavnih službi, znanstvenika, političkih organizacija i poljoprivrednih organizacija međusobno djeluju i surađuju.

Suradnjom s komercijalnim partnerima mogu se ostvariti vrlo učinkovite demonstracije u pogledu pružanja znanja i informacija. Međutim, potrebno je imati čvrste sporazume s komercijalnim društvima prije događaja demonstracije da bi se izbjeglo da poljoprivrednici vide događaj kao prodajnu prezentaciju.

To se može izbjeći tako da prisutno bude više od jednog komercijalnog društva ili da se osim komercijalnog društva pozovu „neutralne“ strane poput nekomercijalnih savjetodavnih servisa ili znanstvenika.



Uloge u organizacijskom timu

Jasna definicija uloga i dostatno osoblje (u stručnosti i brojem) mogu poduprijeti pripremu i strukturu demonstracije. Tijekom demonstracije potrebno je ispuniti četiri važne uloge:

- poljoprivrednik domaćin
- demonstrator
- logistički upravitelj/koordinator
- moderator

SAVJETI

U početnoj fazi organizacije demonstracije uključite obitelj poljoprivrednika domaćina.

Pozovite više organizacija koje dijele vaše ciljeve radi dopiranja do ciljnih skupina.

Razumno uključite regulatorna tijela: odgovarajuća (npr. razjašnjenje informacija/demonstracija sukladnosti) mogu privući poljoprivrednika, dok će ih neodgovarajuća odbiti.

Moderator može biti koristan u mnogim slučajevima. Moderator može upravljati raspravama te djelovati kao neutralna treća strana.



URAVNOTEŽEN PROGRAM

Dostupno vrijeme za demonstraciju određuje odluke o sadržaju demonstracije i metode učenja koje će se koristiti. Dostupno vrijeme može biti u rasponu od jednog sata do pola dana, do punog dana ili čak više dana. Nemojte zaboraviti omogućiti dovoljno vremena za raspravu te pitanja i odgovore, ali i za umrežavanje i društvenu interakciju.

Dobar program događaja demonstracije omogućit će dostatnu raznolikost. Trebao bi barem podrazumijevati:

- Dobrodošlicu/uvod, po mogućnosti zajedno s poljoprivrednikom domaćinom
- Stvarnu demonstraciju inovacije (ili u kombinaciji s prezentacijom ili ne)
- Moderiranu raspravu ili interaktivna pitanja i odgovore
- Procjenu demonstracije od strane sudionika
- Službeno zatvaranje događaja s jasnim zaključcima i porukama koje se nose sa sobom
- Vrijeme za neformalne razgovore, rasprave i umrežavanje (omogućite hranu i piće! – također pogledajte metode učenja i moderiranja za događaje demonstracije)
- Procjenu povratnih informacija događaja

SAVJETI

Jako se cijeni dobrodošlica poljoprivrednika domaćina.

Sudionike provedite po poljoprivrednom gospodarstvu.

ODABERITE PRIKLADNO VRIJEME

Pravovremenost demonstracije ključan je čimbenik u osiguranju dobre posjećenosti demonstracije. Iako to ne možete uvijek precizno planirati (npr. kad to slučajno bude najtopliji tjedan u sezoni), možete procijeniti kada poljoprivrednici najmanje rade na poljoprivrednim gospodarstvima. Uzmite u obzir vrijeme tijekom dana (npr. sati za mušnju) i/ili tjedna (npr. dani kad je škola).

Često će odabir pravog vremena biti kompromis između više aspekata. Na primjer, razdoblje kada ima puno toga za vidjeti na polju često je razdoblje kada ima i jako posla na poljoprivrednim gospodarstvima.

SAVJETI

Odaberite fiksni datum za ponavljajuće demonstracije (npr. zadnji vikend u rujnu, svakih 6 mjeseci radi prezentacije sezone varijacije, ...).

Uzmite druge događaje u obzir.

SADRŽAJI I OPREMA

Osjećaj dobrodošlice i dobar tretman pridonose učinkovitosti demonstracije. Pobrinite se da imate odgovarajuće sadržaje, dobar pristup, toalete, parking, čisto i dobro pripremljeno okruženje itd.



KONTROLNI POPIS:

- ✓ Jasna audio-vizualna oprema
- ✓ (Bio)sigurnosne mjere
- ✓ Toaleti
- ✓ Radi povećanja pristupačnosti, gdje je moguće omogućite pristup invalidskim kolicima
- ✓ Omogućite znakove na cesti i plakate, parking
- ✓ Omogućite područja pod hladom ili zaklone, tako predviđate vremenske uvjete
- ✓ Ako je primjenjivo, uključite logotipove i plakate sponzora
- ✓ Mislite o hrani i piću!



PRORAČUN

- ? „Tko će financirati događaj demonstracije?”
- ? „Hoće li sudionici morati platiti kotizaciju?”
- ? „Hoće li proračun utjecati na strukturu demonstracije i broj sudionika?”

Proračun bi trebao pokriti sve troškove poput ulaznih stavki, troškova prijevoza, troškova organizacije te troškova publiciteta. Također se pobrinite da kompenzirate poljoprivredniku svaki deficit u prinosima, kao i za vrijeme koje su posvetili (uključujući vrijeme pripreme).

Dostupan proračun u vezi je s partnerima koji financiraju u organizacijskom timu i može imati veliki učinak na postavljanje i veličinu demonstracije te bi mogao definirati neke odluke, npr. u pogledu veličine ciljne skupine, trebaju li sudionici platiti kotizaciju te u pogledu demonstratora koji se pozivaju. Međutim, ograničeni resursi ne bi nužno trebali utjecati na učinkovitost demonstracije. Manje skupe metode mogu biti učinkovite kao i skuplje metode, ali bi se pristup možda trebao više promišljati tijekom faze planiranja demonstracije.

Kod većih događaja dodatnu pomoć (npr. u obliku ljudskih ili materijalnih resursa) mogu pružiti sponzorstva, po mogućnosti od strane združenih organizacija.

REGISTRACIJA

Time jednostavno možete stupiti u kontakt sa sudionicima nakon naknadnih aktivnosti i procjene te se omogućuje dobra organizacija za procijenjeni broj sudionika. Registracija za događaj demonstracije treba biti jednostavna i lako teći.

SAVJETI

Registrirajte sudionike prije događaja: da biste znali tko vam je publika i poslali zanimljive materijale prije događaja.

Omogućite popis sudionika s detaljima o kontaktu.





4

Promidžba

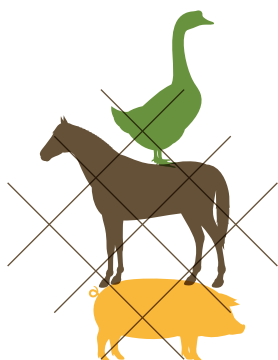
JASNA POZIVNICA PRILAGOĐENA CILJNIM SKUPINAMA

? „Koje osobe će čuti da se demonstracija održava?”

Učinkovito privlačenje ima utjecaj na stopu sudjelovanja na demonstraciji.

SAVJET

Gdje je prikladno, pozivnicu pošaljite cijeloj obitelji.



Ključno je prilagoditi pozivnicu ciljnoj skupini. Pobrinite se da prilagodite jezik (žargon) ciljnoj publici.

Potrebno je razmotriti neka pitanja prilikom izrade pozivnice: (pogledajte <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>)

Tko je vaša ciljna publika?

- Svaka ciljna publika ima jedinstveni skup očekivanja i problema. Ako je moguće, istovremeno se usmjerite na jednu ciljnu publiku.
- Navedite svoju ciljnu skupinu u pozivnici (npr. samo organski poljoprivrednici, ili i organski i neorganski poljoprivrednici). Time možete osigurati da privlačite poljoprivrednike sa specifičnim interesom.

Koja je vaša glavna poruka?

Koji je vas poziv na djelovanje?

- U pozivnici jasno navedite da je to poziv za sudjelovanje na događaju demonstracije.
- Odaberite dobar naziv za demonstraciju koji također odražava ključnu poruku.

S kojim se problemom vaša publika bori i kako ćete ga riješiti?

- Jasno navedite općenite i specifične ciljeve demonstracije jer se time pridonosi učinkovitosti demonstracije.
- Ako imate demonstratore pune znanja, vješte moderatore ili poljoprivrednike domačine, jasno to navedite u svojoj pozivnici jer bi to moglo privući poljoprivrednike.

Koju korist će vaša publika imati iz toga?

- Navedite što će biti dodana vrijednost za sudionike demonstracije.

SAVJETI

Na pozivnici navedite sve organizatore.

Ako je primjenjivo, spomenite kotizaciju.

Neka pozivnica bude vizualno privlačna i potražite odgovarajuću ravnotežu u informacijama. Možete se koristiti programima kao što su www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker i <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Povećajte vidljivost serije događaja demonstracije korištenjem fiksnog predloška. „Brendiranje” bi se također trebalo odraziti u nazivu događaja. To pridonosi prepoznavanju događaja demonstracije, a kada razviju dobru reputaciju, bit će uspješniji u privlačenju sudionika.

Neka pozivnica bude jasna i privlačna. Nemojte previše toga na njoj raditi, nemojte koristiti puno različitih fontova. Dobra bi mogla biti prijateljska fotografija poljoprivrednika s dobrodošlicom.



KORISTITE SE S PRAVIM KOMUNIKACIJSKIM KANALIMA

Višestruki komunikacijski kanali mogu se koristiti za privlačenje sudionika. Pozivnice možete širiti preko letaka, pisama, poruka e-pošte, postera, novinskih članaka, mrežnih stranica, društvenih mreža, usmenom predajom ili radijskom i televizijskom promidžbom. Za širenje pozivnice možete iskoristiti sastanke, osobne kontakte, vlastite mreže ili mailing liste, mreže drugih organizacija (npr. sindikati poljoprivrednika, savjetodavne mreže), objave u školama.

SAVJETI

Pošaljite osobne pozivnice.

Koristite se stupnjevitom kombinacijom komunikacijskih kanala.

Razmislite o tome tko će slati pozivnice.

Posebno se potrudite oko poljoprivrednika koje jeteško mobilizirati!

DRUŽENJE SA SUDIONICIMA PRIJE DEMONSTRACIJE

S očekivanim sudionicima već možete organizirati svojevrsnu interakciju:

- Dodatne informacije na poljoprivrednom gospodarstvu domaćinu, sadržaj demonstracije, ispitivanja na terenu, ...
- Pitajte sudionike da ispune internetski obrazac za prijavu (npr. specifične interese).
- Pitajte sudionike da pripreme neka pitanja koja potiču razmišljanje.

Ponudite dodatne poticaje za poljoprivrednike da bi došli:

- Testne uzorke
- Besplatnu analizu tla
- Nacionalno prvenstvo u poljoprivrednoj disciplini
- Hranu i piće
- Show
- Zabavu
- Nagrade koje mogu osvojiti



5

Metode učenja i moderiranja

Moguće je primijeniti razne metode učenja za prijenos i razmjenu znanja te razvoj vještina. Važno je shvatiti da ne postoji jedna prava metoda, već da stvaran izbor ovisi o nekoliko čimbenika, kao, na primjer, o veličini i sastavu grupe. Događaj demonstracije također treba sadržavati kombinaciju dobro razmotrenih i dobro uravnoteženih aktivnosti, radi podržavanja dobrih uvjeta za učenje.



VELIČINA I SASTAV GRUPE

Odluka o veličine grupe ovisi o ciljevima demonstracije i ima veći učinak na format vašeg događaja demonstracije.

- Manje grupe (8 – 15 sudionika):
 - Učinkovitije za razmjenu znanja, promišljanje i dublje učenje između kolega
 - Njima se lakše upravlja
 - Manje zatvorene skupine koje se redovito sastaju izgradile su povjerenje i tako potencijalno omogućuju učinkovite rasprave.
- Veće grupe:
 - Kada je cilj podignuti svijest te prijenos šireg znanja
 - Pomažu u privlačenju sponzora i poduzeća koji opskrbljuju poljoprivredna gospodarstva
 - Potreban im je dobar zvuk i vizuali

Čini se da su grupe koje su više homogene „pripremljene na dijeljenje” i vjerovanje drugim sudionicima, dok grupe sačinjene od različitih vrsta aktera mogu biti korisne u poticanju rasprava i umrežavanja tako da na isti problem gledaju zajedno iz različitih kutova. To je ujedno i važan element kad razmišljate o privlačenju.

Ujedno, količina međusobnog poznavanja sudionika može imati veliki utjecaj na dinamiku grupe te utjecati na prikladnost nekih metoda učenja nad drugima. Potrebne su vam organiziranije metode moderiranja radi poticanja umrežavanja, dijeljenja i rasprava za grupe koje se ne poznaju. Vješt i dobronamjerman moderator može stvoriti ugodnu i prijateljsku atmosferu i okruženje u kojem je poljoprivrednicima lakše otvoreno govoriti te generirati dobru raspravu.

SAVJET

Veće grupe podijelite u manje radi povećanja aktivnog sudjelovanja i rasprave.



Ovaj videozapis o postupanju sa životinjama s niskim stupnjem stresa prikazuje kako poljoprivrednik domaćin iskoristava stvarne poljoprivredne uvjete da bi objasnio tehniku, nego da koristi, primjerice, ppt prezentaciju.

www.youtube.com/watch?v=vAcn7WlO-cE&feature=youtu.be

ODABIR ODGOVARAJUĆIH METODA UČENJA

Tri su osnovna načela:

1. | Sadržaj učenja povežite s poljoprivrednom praksom
2. | Angažirajte sudionike u aktivnoj razmjeni znanja
3. | Koristite se raznim metodama učenja

1. Sadržaj učenja povežite s poljoprivrednom praksom

Obratite pažnju na širi kontekst. Osvrnite se na učinak demonstrirane prakse i inovacija na cijelom poljoprivrednom gospodarstvu i također raspravite širi kontekst (npr., društveni, ekonomski, politički). Pružanjem ovih dodatnih informacija sudionici mogu donositi informiranije odluke o tome da li ili ne usvojiti praksu ili inovaciju.

Iskoristite poljoprivredno gospodarstvo domaćina i iskustvo poljoprivrednika domaćina. Prilika za posjet drugog poljoprivrednog gospodarstva često je jedna od glavnih motivacija poljoprivrednicima da posjete demonstraciju, stoga je važno povezati sadržaj demonstracije sa stvarnim uvjetima upravljanja poljoprivrednim gospodarstvom na poljoprivrednom gospodarstvu domaćinu te pružiti što više praktičnih primjera. To ujedno znači i obratiti pozornost na probleme, neuspjeh, pogreške ili negativne posljedice neke prakse. Ti su problemi često odraz prepreka u usvajanju praksi. Stoga, kada se njima bavi te se objasni kako ih je moguće rješavati, mogli bi pridonijeti usvajanju praksi i inovacija od strane sudionika.

2. | Angažirajte sudionike u aktivnoj razmjeni znanja

Ponudite prilike za razmjenu znanja među kolegama.

Možete povećati sudjelovanje u prezentacijama i demonstracijama, na primjer, aktivnim pružanjem sudionicima priliku za dijeljenjem njihovih iskustava s publikom, organiziranjem rasprava s manjim brojem sudionika ili organiziranjem radionica gdje se potiče aktivna razmjena znanja. Stvorite prilike za neformalniju razmjenu znanja tako da ostavite dovoljno vremena poljoprivrednicima da razgovaraju jedni s drugima, na primjer, tijekom ručka, na piću ili na radionicama.

SAVJET

NE ZABORAVITE NA HRANU I PIĆE

Doručak ili ručak tijekom kojih se održavaju uvodni govori.

Hrana i piće nakon „službenog dijela”, tako da ljudi mogu raspravljati o onome što su vidjeli ili napravili.

Omogućite domaću hranu, po mogućnosti od sastojaka s poljoprivrednog gospodarstva domaćina.

Omogućite hranu iz lokalnih izvora koji su suorganizatori ili sponzori.

Omogućite osvježavajuća pića i grickalice u pauzama.

Ponudite širok raspon iskustava i tražite načine da sudionike iznenadite.

Uključite raspon različitih aktivnosti. Primjeri mogu biti šetnje u polju gdje se promatraju demonstracije koje provodi demonstrator te se sudionicima omogućuje provođenje praktičnih aktivnosti. Takve praktične aktivnosti jačaju učenje i razumijevanje te interakcije među sudionicima. Dodavanjem efekta iznenađenja demonstracijskim aktivnostima sudionici će vjerojatnije zapamtiti informaciju na duži vremenski period. Efekt iznenađenja može se napraviti na različite načine, na primjer, vještim tehnikama storytellinga, korištenjem originalne aktivnosti angažiranja sudionika ili otkrivanjem proizvoda/ inovacije tijekom događaja demonstracije.



Slika 1. Slike testa Soil my Pants, kao primjer iznenađujućeg i jednostavnog testa za stanje tla. (izvori: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (lijevo); ILVO (desno))



Ovaj video prikazuje test „Soil my Pants”, kao iznenađujuću i jednostavnu metodu testiranja stanja tla na temelju zakopanog pamučnog donjeg rublja.

www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/or/soils/health/?cid=nrcseprd1470410

Stvorite poticajno i poznato okruženje. Rasporedite sobu za sastanke/prostor na način da svatko može udobno slušati i razumjeti govornike i druge sudionike. Neke od ideja jesu:

- Koristite mikrofone tako da svaki sudionik može čuti govornika (posebice kada ste vani).
- Koristite vizualne materijale koji svaki sudionik može vidjeti (tj. ne koristite postere s malom veličinom fonta, koju možda mogu vidjeti samo oni u prvom redu).
- Ako ste u zatvorenome: stavite stolice u krug/polukrug tako da svatko jasno vidi druge sudionike.
- Organizirajte „tržnicu” s različitim štandovima/prezenterima tako da ljudi mogu hodati okolo u manjim skupinama.
- Razmislite o tome gdje ćete održavati rasprave, uzimajući u obzir da je poljoprivrednicima ugodnije na polju ili u štali, nego u školskim učionicama.
- Probijte led smiješnim anegdotama na početku događaja. Pronađite inspiraciju na internetu, na primjer: www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426 ili www.icebreakers.ws/large-group

3. | Koristite se raznim metodama učenja

Odaberite kombinaciju. Na demonstracijama možete primijeniti razne metode učenja, npr. postere, prezentacije, eksperimente, rasprave, radionice itd. Te se metode razlikuju po stupnju interakcije između demonstratora i sudionika te aktivnog angažmana koji traže poljoprivrednici te prema privlačnosti različitih stilova učenja. Ponavljamo, izbor o tome koja se kombinacija metoda učenja koristi ovisi o cilju dana te sastavu i veličini grupe. Pregled metoda učenja možete pronaći na stranicama 28. – 30.



Prilagodite se različitim razinama znanja i stilovima učenja u publici. Ako je moguće, unaprijed dobijte uvid o razinama znanja vaših sudionika. Ako nije moguće, započnite s osnovnim informacijama za novajlije u području. Tipične vrste učenika jesu (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-you-presentations-infographic>):

- Auditivni učenici preferiraju čuti informacije. Često govore sami sa sobom dok uče ili razmišljaju. To se može podržati poticanjem publike da naglas ponovi ključne poruke, na primjer, da im se postavljaju pitanja.
- Vizualni učenici preferiraju vidjeti informacije i vizualizirati odnose među idejama, na primjer, u infografici, na grafikonima, shemama i u bojama.
- Osobe koje uče čitanjem/pisanjem preferiraju čitati ili pisati informacije, u bilježnicama ili na uručcima.
- Kinestetski (fizički) učenici preferiraju provoditi praktične vježbe i eksperimente.



Slika 2. Različite vrste učenika i kako ih uzeti u obzir tijekom demonstracije. (Izvor: <https://tutoringwithatwist.ca/vark-learning-styles/>)

Iskoristite prikladne obrazovne alate. Obrazovni su alati razne vrste materijala koji se koriste tijekom demonstracije za olakšavanja učenja (npr. uručci, videozapisi, sustavi interaktivnog elektroničkog glasovanja) radi:

- Povećanja interakcije: na primjer, upotrebom sustava glasovanja ili interaktivnih aplikacija (npr. www.menutimer.com ili <https://kahoot.com>)
- Vizualizacije sadržaja: npr. prikazati opremu koja se koristi na poljoprivrednom gospodarstvu, poster sa zanimljivom infografikom (besplatne izrađivače infografika možete pronaći na mreži na www.canva.com/create/infographics), videozapisi za prikaz „dobrih” ili „loših” praksi.
- Pružanja pratećih informacija za događaj demonstracije, npr. letci s dodatnim informacijama na poljoprivrednom gospodarstvu domaćinu ili popis sudionika. Primjer ovog jesu „farm walk booklets” (brošure za šetnju kroz poljoprivredna gospodarstva) u izdanju Teagasca (www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks)
- Pružanja informacija koje se nose sa sobom: npr. brošure s praktičnim informacijama o demonstriranoj inovaciji. To je od posebne važnosti jer sudionici nemaju uvijek priliku unositi bilješke. Ako je primjenjivo, navedite mrežne stranice, profil na Instagram, stranicu na Facebooku.

SAVJET

Razmislite o tome kako raspodijeliti materijale tijekom demonstracije. Dijeljenje tijekom prezentacija moglo bi ometati sudionike. Neke od ovih informacija mogu se poslati sudionicima i unaprijed.



PROFESIONALAN I NEOMETAN DOGAĐAJ DEMONSTRACIJE

Slijedite „pravilo triju stavki“. Navedite tri ključne poruke koje se ponavljaju u cijeloj demonstraciji te ih također sažmite na kraju, kao poruke koje sudionici „nose sa sobom“. „Pravilo triju stavki“ ovdje je dobra praksa koju valja imati na umu. Prema ovom načelu, koje se često koristi u oglašivačkim kampanjama, formuliranje triju ključnih poruka učinkovitije je od bilo kojeg drugog broja.



Slika 3. Primijenite pravilo triju stavki da biste prenijeli svoje ključne poruke.

Neka prisutan bude dobar moderator. Na demonstracijama često nedostaje poticajnog, aktivnog sudjelovanja, vjerojatno zbog nedostatka vještina moderiranja kod demonstratora. Zaista ne možemo naglasiti važnost dobrog moderatora jer su on ili ona centralni dio tijekom cijelog događaja, osiguravaju da sve teče neometano, aktivno angažiraju sudionike u rasprave i vode ih kroz cijeli događaj. Oni mogu prikupljati i pitanja koja nastanu tijekom događaja.

Čuvajte dobro upravljanje vremenom. Ne postoji ništa frustrirajuće od toga kada sudionici moraju otići kada program još nije gotov ili imaju osjećaj da je program odjednom gotov. Svakako imenujte nekog tko će voditi računa o vremenu tijekom događaja i pratiti vremenski raspored. To može biti netko iz organizacijskog tima ili tima moderatora, a u nekim slučajevima (npr. manje grupe) čak i sudionik.

Planirajte i neočekivano. Nepredviđene se okolnosti uvijek mogu dogoditi pa je preporučljivo razmišljati unaprijed i biti pripremljen iza neočekivano. Primjeri su loša vremenske prognoza, grupe su prevelike ili premale, sastav grupe razlikuje se od očekivanog (npr. nekoliko aktivnih poljoprivrednika), problemi s opremom, problemi s ispitivanjima na terenu itd. Na primjer, kada je prognozirano loše vrijeme, demonstracija se može odgoditi ili se mogu kao alternativa isplanirati prezentacije, videozapisi, demonstracije ili rasprave u zatvorenome.



6

Procjena i aktivnosti koje slijede

PROCJENA POSTAVLJANJA I UTJECAJA DOGAĐAJA

Procjenom događaja pomažete u poboljšanju organizacija budućih događaja. Važno je povezati procjenu na cilj događaja: ako je cilj bio umrežavanje, korisno je usredotočiti se na to jesu li sudionici mogli proširiti svoju mrežu. Ako je cilj bio usvajanje inovacije, organizatori trebaju pratiti sklonost sudionika ka usvajanju demonstrirane inovacije.

Povratne informacije mogu se prikupiti o postavljanju (program, lokacije, sadržaji, tema, ...) i organizaciji demonstracije, ali i o tome što su sudionici naučili i što vjeruju da će biti primjenjivo za njihovo poljoprivredno gospodarstvo:

Kratkoročnije:

„Što posjetitelji nose sa sobom?“

- Razumijevanje (motivacija, povećana osviještenost): sudionici su svjesni da postoje specifični problemi ili izazovi i/ili da su nove opcije dostupne i mogu biti potrebne u budućnosti
- Informiranost (tema demonstracije): sudionici su informirani o specifičnim novostima (nove prakse, materijali, raznolikosti, strojevi itd.)
- Znanje: sudionici mogu povezati nove informacije s vlastitom praksom i mogu procijeniti mogućnosti da ih primijene na vlastitom poljoprivrednom gospodarstvu.

Dugoročnije:

„Što posjetitelji rade s onim što su ponijeli sa sobom?“

Ovaj učinak rijetko dolazi od same demonstracije i manje je jasan za procjenu, zbog kašnjenja. Neko je vrijeme potrebno da sudionici naprave stvarne promjene u poljoprivrednim praksama jer mogu zahtijevati financijska ulaganja, nove vještine i znanje, te ponovnu prilagodbu u uobičajenoj rutini i mentalitetu poljoprivrednika. Na stvarnu odluku o promjeni ne utječe isključivo demonstracija, već široki raspon drugih izvora informacija, poput publikacija u (poljoprivrednom) tisku, naknadnih demonstracija, radionica, biltena, kontakata sa savjetnicima, drugih poljoprivrednika itd.

Procjenu možete napraviti na različite načine, kao što su:

- Neformalni razgovori sa sudionicima tijekom demonstracije
- Moderirane povratne informacije sudionika tijekom demonstracije, korištenjem obrazaca ili na temelju rasprava
- Evaluacijski obrasci koji se poslije događaja šalju sudionicima. Rizik izlaznih anketa je taj da se često prebrzo ispunjavaju kada su ljudi u žurbi da pričaju s drugima ili da odu kući.
- Naknadne poruke e-pošte ili telefonski pozivi. Ako želite procijeniti učinak, možete pričekati nekoliko tjedana ili čak mjeseci za naknadni telefonski poziv.
- Evaluacijski obrasci za organizatore demonstracije, koji se ispunjavaju tijekom demonstracije

Djelovati u području procjene je važno radi poboljšanja budućih demonstracija na poljoprivrednom gospodarstvu. Stoga, kada se procjena prikupi, potrebno ju je podijeliti te je poboljšanja za buduće događaje potrebno primijeniti.

SAVJETI

Primijenite samo nekoliko pitanja i to relevantnih. Ljudi će teže ispuniti upitnik s puno pitanja.

Vjerojatnije ćete više uspjeha imati u prikupljanju povratnih informacija taj dan, nego nakon događaja preko e-pošte.



Ovaj video prikazuje kako je procjena događaja od strane sudionika uključena u program demonstracije.

www.youtube.com/watch?v=BfkkuhBJ90I-&feature=youtu.be

NAKNADNE AKTIVNOSTI

„Naknadno“ se odnosi na daljnji razvoj i distribuciju sadržaja demonstracije, nakon što događaj završi, radi daljnjeg povećanja njegova učinka. Iako se naknadne aktivnosti odvijaju nakon događaja, važno je da budu najavljene ili da se o njima raspravi sa sudionicima tijekom demonstracije.

Naknadne aktivnosti bi mogle biti službene, poput organiziranih naknadnih demonstracija. Neformalne naknadne aktivnosti mogu uključivati telefonski kontakt između sudionika, demonstratora ili poljoprivrednike sudionike koji razgovaraju sa svojim susjedima.



Ovaj video prikazuje prednosti platforme za razmjenu znanja o organskim vrstama te ulogu koju demonstracije u tome mogu imati.

www.youtube.com/watch?v=oQMa_m6-eKl&feature=youtu.be

Dobre naknadne aktivnosti za sudionike uključuju:

- Dijeljenje popisa sudionika, s privolom od sudionika (u skladu s pravilima o privatnosti iz europske uredbe OUZP).
- Dijeljenje podataka o kontaktu od strane poljoprivrednika domaćina ili drugih demonstratora za sudionike koje zanima naučiti još više ili primijeniti praksu na vlastitim poljoprivrednim gospodarstvima.
- Pružanje letaka s informacijama sudionicima.
- Izradu internetske platforme, grupa na društvenim medijima (npr. WhatsApp), blogova ili fizičkih mreža u kojima praktikanti mogu navesti svoja iskustva s drugim zainteresiranim poljoprivrednicima.
- Dijeljenje biltena ili izradu web-mjesta na kojem se sudionike informira o budućim uvidima i razvojem o temi demonstracije.
- Pružanje (grupne) podrške zainteresiranim sudionicima koji planiraju primijeniti prakse ili inovacije.

Dobre naknadne aktivnosti za osobe koje nisu sudjelovale na demonstraciji uključuju:

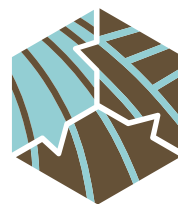
- Pružanje izvješća ili internetskog videozapisa demonstracije. Ako je video privlačan, također bi mogao privući druge poljoprivrednike da sudjeluju na budućim demonstracijama.
- Iskoristite razne medijske izvore (društveni mediji, blogovi, web stranice, pisani tisak, radio itd.) da izvijestite o događaju.
- Objavite novinske članke za poljoprivrednika u poljoprivrednom tisku i omogućite brošure koje se mogu distribuirati među poljoprivrednicima i savjetnicima. Preporučljivo je na događaj pozvati novinare te posebnu sesiju posvetiti njima kako bi proširili pravu poruku u člancima.
- Kod dugoročnijih ispitivanja na poljoprivrednom gospodarstvu domaćinu ispitivanja trebaju biti javno dostupna tako da lokalni poljoprivrednici mogu slobodno doći i vidjeti napredak ispitivanja bez demonstracija.

Pregled raznih metoda učenja. Dodatne informacije također možete pronaći na web-mjestu trainingkit.farmdemo.eu

METODOLOGIJA	KORISNA U SVRHE / U SITUACIJI DEMONSTRACIJE	TOČKE KOJE JE POTREBNO RAZMOTRITI / PREDUVJETI	PRIMJER DOBRE PRAKSE
Webinar	<ul style="list-style-type: none"> Da biste uključili široki raspon ljudi koji nisu mogli fizički sudjelovati na demonstraciji. 	<ul style="list-style-type: none"> Pažljivo razmotrite cilj i ciljnu publiku Pogledajte vodiče za webinare. 	<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 webinar s programom Powerpoint: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Besplatno osposobljavanje o načinu izrade webinar: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8
Ploča s informacijama, štandovi, putokazi	<ul style="list-style-type: none"> Posjetitelji mogu sami upravljati prikupljanjem informacija tako da nezavisno prođu sve štandove u vlastitom tempu Kod više testnih štapića na putokazu se može navesti svaki tretman te spomenuti kome se obratiti za više informacija Znakovi i/ili poster i također se mogu koristiti da bi poljoprivrednike uputili na lokaciju demonstracije. 	<ul style="list-style-type: none"> Posjetiteljima se mogu prenijeti ograničene informacije Nema mogućnosti za interakciju Neka putokazi budu jednostavni, privlačni i jednostavni za čitanje Trebaju zadovoljiti razine pismenosti poljoprivrednika koji prate demonstraciju Navedite upute i obrazloženja na pločama ili štandovima s informacijama. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g
Predavanje ili prezentacija u razredu	<ul style="list-style-type: none"> Radi uvođenja teme i konteksta većoj grupi kojoj je moguće jednostavno biti domaćin na poljoprivrednom gospodarstvu. Radi prezentiranja jasnih zaključaka i poruka koje sudionici nose sa sobom. Radi prikaza slika/videozapisa kada prezentacija uživo nije moguća 	<ul style="list-style-type: none"> Teoretske prezentacije ili prezentacije odozgo prema dolje nose rizik zbog kojeg sudionici mogu ostati udaljeni od teme i ne biti uključeni Nedostatak angažmana poljoprivrednika i interaktivnost mogli bi se nadmetati s demonstracijom vani (ako je dio većeg događaja) Navedite poveznice na praksu i demonstracijsko poljoprivredno gospodarstvo tijekom prezentacije Neka vam prezentacije budu kratke (maksimalno 20 minuta) Razmišljajte iz perspektive ciljne publike prilikom pripreme prezentacije Neće proći recikliranje najnovije prezentacije koju ste iznijeli na (znanstvenoj) konferenciji! 	<ul style="list-style-type: none"> https://thefloorisyours.be/en/ https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/ https://www.iowallearningfarms.org/content/field-day-toolkit, str. 30. – 31.
Storytelling	<ul style="list-style-type: none"> Omogućava sudionicima da bolje zapamte glavne poruke Kada imate entuzijastičnog korisnika ili izvođača prakse koju želite demonstrirati Povezuje teoriju s praksom Razmjena s praktikantima koji su već primijenili određenu tehniku ili inovativni pristup često je jako angažirajuća i potiče na razmišljanje Anegdote pomažu u pamćenju sadržaja 	<ul style="list-style-type: none"> Pripovjedač mora biti darovit za pričanje živopisne priče te treba biti razumljiv. Pažljivo razmislite gdje postaviti storytelling u demonstraciji; npr. na početku da biste potakli interes ili na sredini da biste dali primjer 	<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"> Važno je staviti u vremenski raspored nakon jednosmjernih komunikacijskih mjesta Da bi lakše saželi primljene informacije 	<ul style="list-style-type: none"> Poticanje i posredovanje pitanja, čime svatko dobiva priliku da govori (uloga moderatora) Planirajte dovoljno vremena Ponovite pitanja s mikrofonom kako bi svi sudionici mogli čuti Jasno recite koliko se pitanja može postaviti / koliko je vremena dodijeljeno njima Neka odgovori budu kratki i precizni da biste imali vremena za nekoliko pitanja Tražite sudionike da pripreme pitanja unaprijed 	<ul style="list-style-type: none"> Primjer pitanja koja potiču aktivnost: https://www.iowallearningfarms.org/content/field-day-toolkit, str. 20. – 21. https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ

METODOLOGIJA	KORISNA U SVRHE / U SITUACIJI DEMONSTRACIJE	TOČKE KOJE JE POTREBNO RAZMOTRITI / PREDUVJETI	PRIMJER DOBRE PRAKSE
Interaktivne moderirane rasprave među demonstratorima i sudionicima ili među sudionicima	<ul style="list-style-type: none"> • Da bi saželi primljene informacije • Potiče razmišljanje kod gostujućih poljoprivrednika o tome kako bi se demonstrirane inovacije primijenile na njihovo vlastito poljoprivredno gospodarstvo. • može se koristiti za osvrt na ranije prezentacije ili kao veza na njih • Radi produbljivanja znanja i razumijevanja o određenoj temi • Funkcionira dobro i s malim i s većim grupama 	<ul style="list-style-type: none"> • Pogledajte vodiče za moderiranje • Unaprijed pripremite pitanja grupi koja potiču raspravu • Aktivirajte raspravu tako da počnete s jednostavnim pitanjem, npr. anketom na koju svi mogu odgovoriti • Pitajte sudionike da se predstave • Sudionici kojima je već poznata tema ili inovacija mogu započeti raspravu i potaknuti sudionike bez iskustva da se također uključe u raspravu. Može biti zanimljivo/potrebno imati prisutne neke iskusne poljoprivrednike • Potrebne dobre vještine slušanja i moderiranja: preformuliranje, sažimanje glavnih pitanja • Podijelite velike grupe u manje • Potrebne dobre vještine slušanja i moderiranja: preformuliranje, sažimanje glavnih pitanja 	<ul style="list-style-type: none"> • Primjer pitanja koja potiču aktivnost: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, str. 20. – 21.
Šetnja po polju/poljoprivrednom gospodarstvu		<ul style="list-style-type: none"> • Neki domaćini ne vole kada se sudionici slobodno šecu oko poljoprivrednog gospodarstva. • Može biti nepristupačno za osobe s invaliditetom ili nemobilne sudionike te se zbog toga oni ne bi angažirali. • Prisutnost domaćina tijekom cijele šetnje po polju radi vođenja, pružanja obrazloženja i odgovora na pitanja • Omogućite dovoljno vremena za mijenjanje položaja • Razmotrite zdravstvene i sigurnosne aspekte šetnje po poljoprivrednom gospodarstvu/prijevoza (prikolicom) te provedite procjenu rizika prije demonstracije 	<ul style="list-style-type: none"> • Provedite ljude oko u prikolici, kada polje ili dijelovi poljoprivrednog gospodarstva nisu lako pristupačni sudionicima s invaliditetom.
Praktičan primjer koji je pokazao demonstrator	<ul style="list-style-type: none"> • Radi ilustriranja sadržaja i teme učenja • Da bi prezentacija bila zabavna i privlačila pažnju • Dobro funkcionira u kombinaciji sa šetnjom na polju i drugim oblicima prezentacija 	<ul style="list-style-type: none"> • Koristite se jednostavnim, ali iznenađujućim načinima objašnjavanja vaše poruke • Svakako uključite cijelu grupu • Razmislite o veličini grupe: svatko treba moći vidjeti praktičan primjer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Jednostavni alati za ispitivanje kvalitete tla: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&feature=youtu.be • Test gašenja radi vizualizacije strukturne stabilnosti tla (na francuskom); https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be
Multisenzorna prezentacija za intenzivnija iskustva	<ul style="list-style-type: none"> • Podržava pamćenje prakse i utvrđivanje naučenog • Dobro funkcionira u kombinaciji sa šetnjom na polju i drugim oblicima prezentacija 	<ul style="list-style-type: none"> • Pobrinite se da je omogućeno dovoljno vremena • Uključite iskustvo u prezentaciju, npr. tako da pitate o njemu: „Kako vam miriše?“ „Kako biste opisali osjećaj...?“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Primjeri: <ul style="list-style-type: none"> • Dodirnite i ispitajte tlo nakon što prođu plijevilice • Utiho slušajte pčele u sigurnoj zoni na polju, • Kušajte kruh od brašna proizvedenog na poljoprivrednom gospodarstvu, da bi sudionici mogli cijeniti kvalitetu proizvoda loF2020 3d iskustvo sadilice • Demonstracija testiranja lopata za analizu kvalitete tla: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw • demonstracija uzgoja mahunarki objašnjava kako je poljoprivrednik demonstrator uključio iskustvo u svoju demonstraciju: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-1&feature=youtu.be

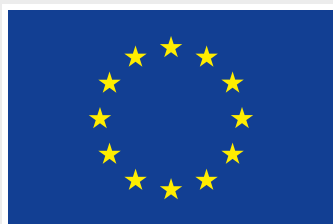
METODOLOGIJA	KORISNA U SVRHE / U SITUACIJI DEMONSTRACIJE	TOČKE KOJE JE POTREBNO RAZMOTRITI / PREDUVJETI	PRIMJER DOBRE PRAKSE
Vježbe koje posjetiteljima omogućavaju praktična iskustva	<ul style="list-style-type: none"> ● Kroz aktivno učenje sudionici sami dolaze do rješenja ● Podržava pamćenje prakse i utvrđivanje naučenog ● podržava savladavanje vještina od strane sudionika 	<ul style="list-style-type: none"> ● Nije izvedivo za svaku temu, na primjer, kada su potrebne licence za upotrebu opreme ili zbog biosigurnosnih mjera ● Osigurajte dostatno planirano vrijeme u okviru vremenskog rasporeda demonstracije. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Isprobajte zaštitna odjela tijekom primjena pesticida ● Ponesite vlastite prskalice da biste ih kalibrirali ● Demonstracija testiranja lopata za analizu kvalitete tla https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Radionice	<ul style="list-style-type: none"> ● Za dubinsku raspravu i fokus na specifičnu temu ● Za primjenu prezentiranog iskustva na situaciju na vlastitom poljoprivrednom gospodarstvu ● Izlazne informacije mogu se iskoristiti za dokumentaciju 	<ul style="list-style-type: none"> ● Zahtijeva najmanje jedan sat u sobi ili za stolom na otvorenome ● Zahtijeva objekte za bilježenje ključnih točaka rasprave / rezultata fokusiranog ispitivanja (npr. omogućite predloške). ● Pažljivo formulirajte cilj radionice (mora biti izvediva u dostupnom vremenu) i koji je očekivani ishod ● Posjetitelji koji očekuju posjet polju možda nisu otvoreni za radionice s papirom i pisanjem (izbjegnite ovo tako da to najavite u pozivnici); moglo bi se nadmetati s demonstracijama ● Razmotrite različite preference posjetitelja za primijenjene metode ● Grupu je potrebno podijeliti u dvije male grupe od otprilike 3 – 7 osoba ● Pogledajte vodiče za radionice i moderiranje 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mogući vodič za moderiranje radionica: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Večera, piće, prijevoz, itd. koji pružaju vrijeme za (neformalnu) razmjenu među sudionicima	<ul style="list-style-type: none"> ● Mogućnost slobodnog razgovora o bilo kojim neuspjesima ili problemima u demonstriranim inovativnim poljoprivrednim praksama, da biste omogućili produktivno iskustveno međusobno učenje ● Tijekom neformalnog dijela (hrana i piće) demonstracije ili kada se prebacujete s mjesta na mjesto ● Da biste se osvrnuli na ranije prezentacije ● Da biste saželi prezentirane informacije 	<ul style="list-style-type: none"> ● Omogućite dovoljno prostora i vremena za održavanje neformalne razmjene ● Sponzorstvo za hranu/piće/prijevoz 	<ul style="list-style-type: none"> ● Svejedno se održava ako ima vremena; potaknite tako da ostavite prostora u programu za ovu neformalnu razmjenu te ponudite sudionicima hranu/piće



AGRIDEMO



PLAID



Ovaj je vodič rezultat čvrste suradnje među tri FarmDemo projekta. Ti su projekti financirani iz programa Europske unije za istraživanje i razvoj Obzor 2020. sukladno ugovorima o bespovratnim sredstvima br. 727388 (PLAID), br. 728061 (Agridemo-F2F) i br. 772705 (NEFERTITI).

VIŠE ALATA NA

trainingkit.farmdemo.eu