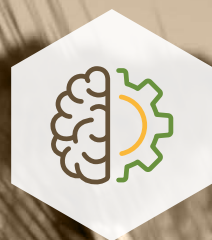
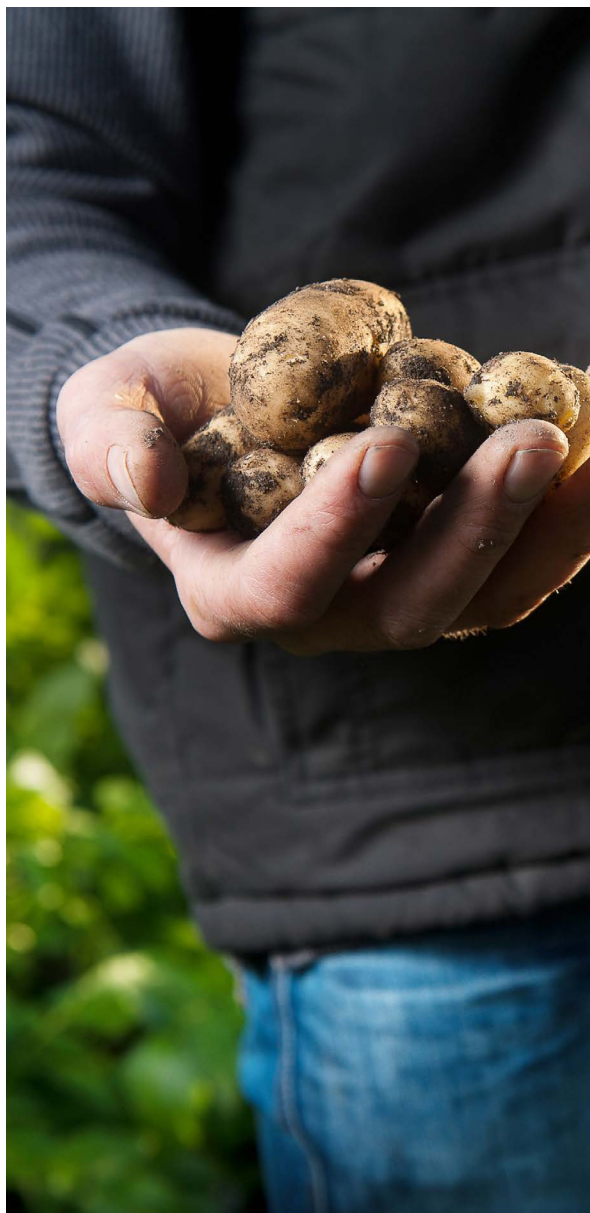




FarmDemo

GHID DE PROIECTARE PENTRU DEMONSTRAȚIILE LA FERMĂ





Introducere

Demonstrațiile la fermă se organizează de cel puțin două secole. Inițial, acestea erau o modalitate de a familiariza fermierii cu inovațiile, dar mai recent și au și rolul de a asigura schimbul de experiență între fermieri și de a sprijini co-crearea de cunoștințe între fermieri și alți actori. Din ce în ce mai mult, fermierii își deschid ei înșiși fermele pentru a fi în legătură cu colegii lor și cu publicul larg, ca parte a strategiilor de dezvoltare a afacerilor (de exemplu, lanțuri scurte de aprovizionare cu alimente, agricultură susținută de comunități).

Activitățile demonstrative pot varia de la evenimente punctuale de tip „zi pe teren” la „ferme de monitorizare” multi-
anuale, în care fermierii, consultanții și membrii sectorului se reunesc la intervale regulate pentru a evalua oportunitățile agricole la fața locului, până la „ferme de cercetare” permanente, în care cercetătorii testează și demonstrează tehnologii și abordări inovatoare. Astfel, demonstrațiile la fermă urmează o gamă largă de abordări, sunt planificate urmărind diferite obiective și sunt inițiate și organizate de către o varietate amplă de actori. Având în vedere această varietate, nu există o abordare universală pentru reușita unui eveniment demonstrativ la fermă.

Acest ghid oferă o imagine de ansamblu a celor mai importante elemente care ar trebui luate în considerare atunci când vine vorba de pregătirea, desfășurarea și evaluarea demonstrațiilor la fermă. Ghidul propune 6 pași simpli de urmat când se concepe un eveniment demonstrativ la fermă, de la definirea clară a obiectivelor până la evaluare și activități ulterioare adecvate. De-a lungul acestui ghid se oferă recomandări concrete și instrumente specifice pentru a sprijini conceperea evenimentului dvs.



Este disponibilă o versiune online la adresa:

<https://farmdemo.eu>

Acest ghid este rezultatul unei colaborări strânse între 3 proiecte FarmDemo care au primit finanțare din partea programului pentru cercetare și inovare Orizont 2020 al Uniunii Europene în cadrul acordurilor de grant cu numerele 727388 (PLAID), 728061 (Agridemo-F2F) și 772705 (NEFERTITI).

CONCEPEȚI-VĂ EVENIMENTUL DE DEMONSTRAȚIE LA FERMĂ ÎN 6 PAȘI

1 Obiectivele și grupurile-țintă ale demonstrației



- Stabiliți obiective clare
- Vizați publicul dvs. agricol în funcție de obiectivele dvs.
- Invitați alți actori pentru a spori impactul

- 7 -

2 Ferma demonstrativă



- Selectați ferma-gazdă în funcție de obiectivele dvs.
- Optați pentru un fermier-gazdă credibil și inovator
- Asigurați accesul alegând o locație și facilități bune

- 11 -

3 Pregătirea demonstrației



- Formați o echipă de organizare echilibrată, în conformitate cu obiectivele dvs.
- Acordați suficient timp pentru interacțiune și networking
- Luați în considerare posibilitatea unor compromisuri atunci când alegeți un moment potrivit
- Acordați o plată fermierilor-gazdă

- 13 -

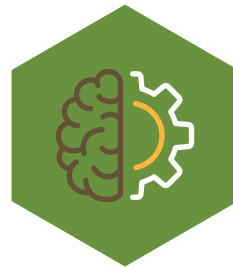
4 Promovare



- Enunțați-vă mesajele-cheie în armonie cu obiectivele dvs.
- Adaptați limbajul utilizat la publicul-țintă
- Optați pentru o invitație clară și atractivă
- Utilizați mai multe canale de comunicare

- 17 -

5 Metode de învățare și facilitare



- Corelați conținutul învățării cu practica agricolă
- Implicați participanții într-un schimb activ de cunoștințe
- Folosiți o varietate de metode de învățare
- Dacă grupurile sunt mari, împărțiți-le în subgrupuri

- 20 -

6 Evaluare și activități ulterioare



- Evaluați dacă au fost îndeplinite obiectivele dvs.
- Utilizați și implementați rezultatele evaluării dvs.
- Organizați activități ulterioare atât pentru participanți, cât și pentru alte persoane.

- 25 -



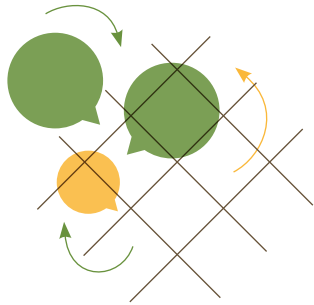
1

Obiectivele și grupurile-țintă ale demonstrației

? „Ce doriți să obțineți cu această demonstrație?”

Pentru orice eveniment demonstrativ este important să precizați clar, cu suficient timp înainte, obiectivul (obiectivele) și mesajele-cheie. Acestea determină toate celelalte decizii pe care le veți lua în timpul pregătirii și desfășurării evenimentului demonstrativ: configurația, actorii care trebuie implicați, evaluarea eficienței.

Începeți prin a răspunde la „de ce” (de ce facem această demonstrație) și apoi la „ce” (ce dorim să demonstrăm). Din acest obiectiv al demonstrației rezultă ulterior răspunsul la întrebările „cine” (publicul vizat de demonstrație) și „cum” (configurația demonstrației și metodele de învățare).



Evenimentele demonstrative pot acționa ca loc de întâlnire pentru participanți



SFAT

Luați în considerare evoluțiile și provocările agricole din plan regional pentru a atrage fermierii și pentru a vă spori impactul.

DE CE DORIȚI SĂ ORGANIZAȚI EVENIMENTUL DEMONSTRATIV?

Aici se specifică motivația sau nevoia de la baza demonstrației.



Posibile efecte vizate:

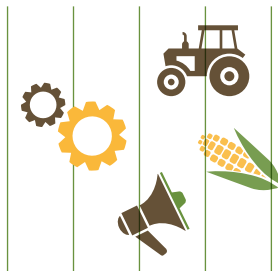
- **Co-crearea de cunoștințe.** Puteți urmări crearea de cunoștințe (noi), profitând de bagajul de cunoștințe existent al participanților la evenimentul demonstrativ.
- **Adoptarea inovării.** Demonstrațiile contribuie la transferul de noi oportunități, de noutăți sau de experiențe practice care pot fi aplicate direct în ferme. Aceste inovații pot proveni din cercetare, din mediul de afaceri (în legătură cu vânzările de produse) sau de la fermierii de pionierat și le oferă fermierilor încrederea necesară pentru a lua o decizie întemeiată cu privire la utilitatea practicilor sau a inovațiilor demonstrate pentru propria lor fermă.
- **Rezolvarea problemelor.** Demonstrațiile sunt o platformă utilă pentru a face legătura între extensie și nevoile fermierilor locali. Puteți demonstra soluții la problemele fermierilor, ca reducerea forței de muncă în agricultură sau modul de cultivare a culturilor în condițiile în care clima se schimbă, sau puteți valida cercetările derulate și inovațiile în condiții locale și le puteți adapta la nevoile fermierilor.
- **Formare.** Demonstrațiile servesc drept platformă pentru îmbunătățirea competențelor și consolidarea capacităților, făcând astfel posibilă implementarea practicilor inovatoare la fermă.
- **Conștientizare.** Demonstrațiile pot conștientiza publicul cu privire la subiecte precum cerințele de ordin social, de exemplu. În plus, subiectele legate de sustenabilitate adesea nu sunt abordate în mod explicit, ci fac parte din demonstrație pentru a crea conștientizare în rândul participanților.
- **Networking.** Evenimentele demonstrative pot servi drept loc de întâlnire pentru participanți. Evenimentele demonstrative periodice (de exemplu, anuale) pot funcționa ca evenimente de networking pentru a reuni toate persoanele implicate în program, rețea sau proiect. Acestea pot contribui la consolidarea și dezvoltarea colaborării și pot stimula posibilele parteneriate pentru soluționarea de probleme prin cooperare, atât la nivel național, cât și internațional. Foarte atractiv pentru participanți este și aspectul social al rețelelor, ocazia de a întâlni alți fermieri.
- **Implementarea cercetării.** Evenimentele demonstrative la fermă pot funcționa ca platformă pentru transferul cunoștințelor privind rezultatele cercetării aplicate în practica agricolă. Inovațiile și practicile pot fi testate, comparate sau validate în condiții agricole „reale”.
- **Implementarea politicilor.** Demonstrațiile reprezintă o ocazie de a informa fermierii cu privire la noile reglementări legislative și politice și de a le comunica acestora practici specifice și exemple despre modul în care le pot implementa în fermele lor.

CE DORIȚI SĂ DEMONSTRAȚI?

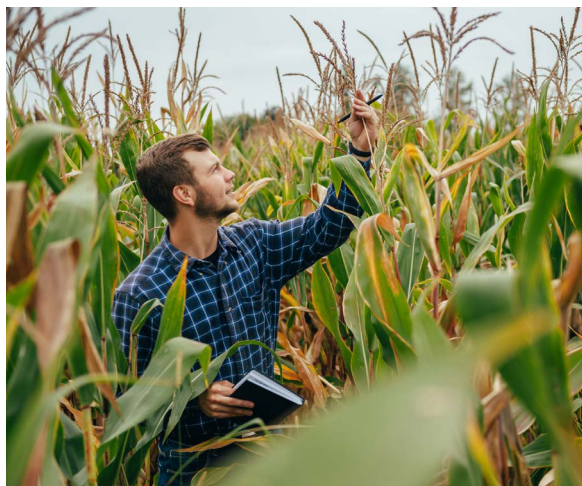
Subiectele demonstrațiilor pot fi foarte diverse, ca, de exemplu, demonstrarea unui produs, a unui utilaj, a unui proces, a managementului sau a marketingului.

Caracteristicile subiectului demonstrat influențează configurația demonstrației și grupurile-țintă la care pot ajunge informațiile transmise. Este vorba despre o inovație de loc cunoscută de comunitatea agricolă, fără exemple de implementare în viața reală? Este deja implementată de către o minoritate de fermieri? Este aceasta o practică larg răspândită, pe care fermierii ar putea-o optimiza și rafina?

Forța unui eveniment demonstrativ stă adesea în simplitatea sa. Prin urmare, se recomandă limitarea numărului de subiecte abordate în cadrul aceluiași eveniment. Dacă doriți să abordați mai multe subiecte, puteți lua în considerare posibilitatea de a organiza o serie de evenimente demonstrative sau asigurați-vă că ați planificat suficient timp pentru fiecare subiect în parte.



Subiectul poate fi ales în manieră descendentă de către organizatori, de către reprezentanții fermierilor sau de către proiectul în care este integrată demonstrația, precum și în manieră ascendentă, implicând fermierii, sau de către participanții la un eveniment demonstrativ anterior, în cazul în care este vorba de o serie de evenimente demonstrative. În orice caz, este necesară o analiză sau o discuție amănunțită în prealabil pentru a alege un subiect interesant, relevant și care să servească drept inspirație.



Serii de demonstrații sau demonstrații unice

O alegere importantă în ceea ce privește organizarea unei demonstrații depinde de faptul dacă aceasta va fi o demonstrație unică, o serie de demonstrații pe același subiect sau un eveniment recurent (în rețea) organizat de aceiași organizatori.

Seriile de demonstrații sunt uneori menționate ca fiind mai eficiente deoarece:

- Participanții ajung să se cunoască reciproc și să aibă încredere unii în alții (vor fi mai puțin reticenți să împărtășească informații).
- Demonstrațiile pot aborda mai multe etape ale procesului de adopție (efecte mai bine direcționate).
- Se poate prezenta evoluția în timp, de-a lungul sezonelor.
- Informațiile transmise pot ajunge la mai mulți fermieri și la mai multe tipuri de părți interesate.
- Demonstrațiile se pot baza pe buna reputație a demonstrațiilor anterioare.
- Organizarea și configurația se pot îmbunătăți/dezvolta.

PE CINE VIZAȚI?

Selectarea grupului (grupurilor)-țintă depinde de obiectivele pe care doriți să le atingeți cu ajutorul demonstrației. De exemplu, în cazul în care se preconizează un schimb intensiv de cunoștințe sau o co-creare a cunoștințelor pe un subiect foarte specific, ați putea alege să vizați un grup mic de fermieri care „vorbește aceeași limbă”, pentru a asigura interacțiuni calitative și intense. Identificarea grupurilor-țintă specifice va determina canalele de informare care ar trebui utilizate pentru ca informațiile să ajungă la acestea.

Grupul-țintă poate fi specificat în raport cu:

- anumite sectoare (de exemplu, producătorii de lactate, producătorii de sfeclă de zahăr);
- o anumită regiune (de exemplu, o anumită provincie, nivel național sau nivel internațional);
- experiența participanților cu o anumită tehnică, de exemplu, începători sau experți. În funcție de obiectiv, organizatorii ar putea opta pentru fermieri cu experiență (de exemplu, pentru îmbunătățirea unei practici sau a unei inovații) sau pentru o combinație a celor două (atunci când doriți să facilitați un schimb). Fermierii „experți” pot ajuta la deschiderea discuțiilor în timpul evenimentului demonstrativ și se pot încuraja reciproc să pună întrebări;
- anumite „tipuri” de fermieri (de exemplu, fermieri „inovatori” pentru subiecte care necesită o dezvoltare ulterioară, fermieri de „nivel mediu” pentru subiecte demonstrative gata de utilizare, tineri fermieri sau nou-veniți);
- genul participanților, astfel încât să participe și să se simtă bine-veniți toți reprezentanții relevanți ai fermei.

Adesea, dar ținând cont de ceea ce doriți să realizați, este util să invitați și alți actori să contribuie la impactul evenimentului demonstrativ pe termen lung:

- Consultanții agricoli pot acționa ca potențiali „multiplicatori” ai mesajelor-cheie ale demonstrației. Aceștia pot răspândi și dezvolta conținutul demonstrativ în rândul fermierilor neparticipanți și pot pune în legătură fermierii care au aplicat o practică sau o inovație cu cei care sunt interesați.
- Presa agricolă, care poate comunica subiectul demonstrat unui public mai larg.
- Actorii din lanțul agroalimentar (de exemplu, furnizorii, procesatorii de alimente, consumatorii etc.) sunt parteneri importanți în soluțiile de cooperare, iar prezența acestora poate consolida legăturile dintre producători și piețe. Aceștia pot contribui cu date și experiență din alte domenii.
- Decidenții politici pot, pe de o parte, să faciliteze conștientizarea cu privire la barierele și stimulentele politice care ar putea spori ancorarea și extinderea conținutului demonstrativ și, pe de altă parte, să învețe ei înșiși despre problemele practice sau barierele cu care se confruntă agricultorii, pentru a îmbunătăți reglementarea politicilor. Pe de altă parte, fermierii sunt adesea reticenți să participe și să împărtășească experiențe în cadrul unui grup atunci când din acesta fac parte și autorități.
- Studenții și cadrele didactice (din domeniul agriculturii) pot veni cu inovații în materie de cercetare, le pot adresa întrebări fermierilor cu privire la metodele lor de producție, învățând în același timp despre practicile agricole. Aceștia pot contribui la monitorizare și evaluare, pot învăța din co-organizare și sunt un bun ajutor suplimentar.



SFAT

Prezența unor fermieri-gază atât bărbați, cât și femei încurajează participarea atât a bărbaților, cât și a femeilor.





2

Ferma demonstrativă

Evenimentele demonstrative se pot desfășura în diferite tipuri de locații, de la ferme deținute de fermieri până la terenuri aparținând domeniului public închiriate de universități, centre de cercetare sau centre de extensie. Există câteva criterii pentru selectarea unei locații-gazdă bune pentru demonstrație.

? „Se pot identifica fermierii cu ferma-gazdă?”

O demonstrație ar putea avea mai mult impact atunci când ferma-gazdă funcționează în aceleași condiții de „viață reală” ca și fermele obișnuite. Pe de altă parte, de exemplu, fermierii-pionier pot prezenta tehnici inovatoare și mai experimentale.

? „Este gazda un «bun fermier», recunoscut ca fiind credibil și «înțelept», precum și inovator și productiv?”

Percepția publică privind gazda joacă și ea un rol în ceea ce privește atractivitatea evenimentului pentru potențialii participanți. Alegerea unei persoane pe care o cunoașteți deja sau a unei ferme care este desemnată de organizații pentru mai mulți ani, pe parcursul cărora se derulează teste la fermă, poate fi o opțiune „prudentă”, deoarece evenimentele demonstrative necesită adesea multe eforturi din partea gazdelor pentru a-și pregăti ferma pentru vizitatori. Pe de altă parte, ar trebui să se ia în considerare posibilitatea de a nu apela întotdeauna la „suspecții obișnuiți”.



? „Ferma-gazdă este potrivită pentru evenimentul demonstrativ, ținând cont de subiect, de locație și de activitățile planificate?”

Ar trebui să verificați dacă activitățile, practicile și facilitățile de la ferma-gazdă coincid cu scopul demonstrației și cu numărul preconizat de participanți. Timpul de călătorie poate fi un criteriu important, dar participanții sunt dispuși să călătorească mai departe pentru demonstrații privind tehnici inovatoare care nu se întâlnesc frecvent în regiunea lor.



Alegerea unei locații-gazdă influențează accesibilitatea demonstrației:

- Geografic (locație, timp de călătorie, acces bun și ușor pentru publicul-țintă)
- Social (dotări, confort și siguranță pentru vizitatori)

SFATURI

Consultați inventarul fermelor demonstrative din întreaga UE în hubul FarmDemo: <https://farmdemo.eu>

Colaborarea dintre companiile de comerț și ferme ar putea fi benefică: aceasta le permite participanților să vadă cele mai noi inovații într-o fermă reală funcțională.

O fermă „atipică” poate fi o sursă de inspirație și poate stimula reflecția asupra practicilor curente.

Pentru ca informațiile să ajungă la un grup mai mare de participanți, puteți organiza aceeași demonstrație în diferite locații din regiunea/țara dvs. și în diferite tipuri de ferme.

Creșteți accesibilitatea fermelor-gazdă mai îndepărtate organizând transportul în grup. Asigurați facilități de transport pentru vizitarea mai multor locații.



3 Pregătirea demonstrației

ECHIPA ORGANIZATORICĂ

? „Ce tip de parteneri (de exemplu, fermieri, organizații ale fermierilor, consultanți, întreprinderi agricole) vor fi implicați în organizația demonstrativă pentru ca aceasta să reușească să atingă obiectivele demonstrative?”

Colaborarea între diverși actori poate fi dificilă din cauza diferențelor de experiență profesională, competențe, baze de cunoștințe, priorități, rutine de lucru și motivații. Pentru a contribui la succesul acestui demers, este important să se convină asupra obiectivelor, a conținutului și a repartizării sarcinilor.

Sistemele AKIS regionale (a se vedea caseta) pot defini contextul în care sunt organizate evenimentele demonstrative. O bună colaborare și rețelele preexistente ale actorilor regionali AKIS ar putea facilita organizarea sau crearea unei strategii pentru demonstrații, adaptarea subiectului la regiunea în cauză și valorificarea capitalului social și a rețelilor disponibile pentru a identifica profilurile și competențele potrivite pentru organizarea demonstrației. Succesul unei demonstrații depinde adesea și de modul în care echipa organizatoare este percepută de comunitatea locală. Prin urmare, echipele organizatoare pot avea de câștigat de pe urma unei colaborări cu organizații locale respectate, care au multe contacte cu fermierii.

Sistemul regional de cunoștințe și inovare în agricultură (AKIS) cuprinde întregul sistem de schimb de cunoștințe agricole dintr-o regiune și se definește prin modul în care oamenii și organizațiile, cum ar fi serviciile de consultanță, cercetătorii, politicile și organizațiile de fermieri, interacționează și lucrează împreună.

Colaborarea cu partenerii comerciali poate face posibile evenimente demonstrative foarte eficiente în ceea ce privește furnizarea de cunoștințe și informații. Cu toate acestea, sunt necesare acorduri solide cu companiile de comerț înainte de evenimentul demonstrativ, pentru ca fermierii să nu perceapă evenimentul ca pe un discurs de vânzare.

Acest lucru se poate evita implicând mai multe companii de comerț prezente sau invitând părți „neutre”, cum ar fi servicii de consultanță necomerciale sau cercetători, alături de compania de comerț.



Rolurile din cadrul echipei de organizare

O definiție clară a rolurilor și un personal suficient (atât ca know-how, cât și ca număr) pot sprijini pregătirea și structura evenimentului demonstrativ. În timpul unui eveniment demonstrativ trebuie să existe persoane care să ocupe patru roluri importante:

- fermierul-gazdă;
- demonstratorul;
- coordonatorul/managerul de logistică;
- facilitatorul.

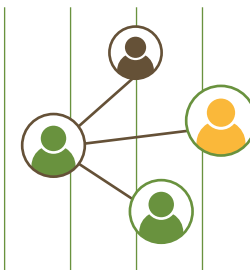
SFATURI

Implicați familia fermierului-gazdă încă de la început în organizarea demonstrației.

Invitați mai multe organizații care vă împărtășesc obiectivul (obiectivele) pentru a ajunge la grupul (grupurile)-țintă.

Implicați în mod rezonabil autoritățile de reglementare: o implicare adecvată (de exemplu, clarificarea informațiilor/demonstrarea conformității) poate atrage fermierii, iar o implicare inadecvată îi va respinge.

Adesea este util să existe un facilitator. Facilitatorul poate gestiona o discuție și poate acționa ca o terță parte neutră.



UN PROGRAM ECHILIBRAT

Timpul disponibil pentru demonstrație determină deciziile privind conținutul demonstrației și metodele de învățare care vor fi utilizate. Timpul disponibil poate varia de la o oră la o jumătate de zi, o zi întreagă sau chiar mai multe zile. Nu uitați să alocați suficient timp pentru discuții și pentru partea de întrebări și răspunsuri, dar și pentru networking și interacțiune socială.

Un program bun al evenimentului demonstrativ conține suficientă varietate. Aceasta ar trebui să cuprindă cel puțin:

- un discurs de bun-venit/introductiv, de preferință împreună cu fermierul-gazdă;
- demonstrația propriu-zisă a inovației (combinată sau nu cu o prezentare);
- o discuție facilitată sau o parte interactivă de întrebări și răspunsuri;
- o evaluare a demonstrației de către participanți;
- o închidere oficială a evenimentului, cu concluzii clare și mesaje de reținut;
- timp pentru discuții informale, dezbateri și networking (asigurați mâncare și băuturi! - a se vedea, de asemenea, metodele de învățare și de facilitare pentru evenimentele demonstrative);
- un feedback de evaluare a evenimentului.

SFATURI

Participanții apreciază mult primirea de către fermierii-gazdă.

Oferiți un tur al fermei.

ALEGEȚI UN MOMENT POTRIVIT

Momentul ales pentru desfășurarea demonstrației este un factor-cheie pentru asigurarea unei participări adecvate la demonstrație. Deși nu puteți planifica întotdeauna acest lucru cu precizie (de exemplu, atunci când se întâmplă să fie prima săptămână caldă a sezonului), puteți face o estimare a perioadelor în care fermierii au mai puțină muncă la fermă. Luați în considerare momentul din timpul zilei (de exemplu, orele de muls) și/sau din timpul săptămânii (de exemplu, zilele de școală).

Adesea, alegerea momentului potrivit va implica un compromis între mai multe aspecte. De exemplu, o perioadă în care sunt multe de văzut pe câmp este adesea și o perioadă în care se lucrează mult la fermă.

SFATURI

Alegeți o dată fixă pentru demonstrațiile recurente (de exemplu, ultimul weekend din septembrie, o dată la 6 luni pentru a arăta variațiile sezoniere etc.).

Țineți cont și de alte evenimente.

DOTĂRI ȘI ECHIPAMENTE

Demonstrația este mai eficace atunci când oamenii se simt bine-veniți și când sunt tratați bine. Asigurați-vă că aveți dotări adecvate, acces bun, toalete, parcare, un mediu ordonat și bine pregătit etc.



LISTĂ DE VERIFICARE:

- Echipamente audio și video clare
- Măsuri de (bio)securitate
- Toalete
- Pentru a crește accesibilitatea, asigurați facilități de acces cu scaunul rulant acolo unde se poate
- Asigurați indicatoare rutiere și bannere, locuri de parcare
- Asigurați zone la umbră sau adăposturi, anticipând condițiile meteorologice
- Includeți sigle și bannere ale sponsorilor, dacă este cazul
- Gândiți-vă la mâncare și băuturi!



BUGET

- ? „Cine va finanța evenimentul demonstrativ?”
- ? „Participanții vor trebui să plătească o taxă de participare?”
- ? „Va influența bugetul configurația și numărul de participanți?”

Bugetul ar trebui să acopere toate cheltuielile, cum ar fi intrările, costurile de transport, cheltuielile de organizare și cheltuielile de publicitate. De asemenea, este important să îi oferiți fermierului o compensație pentru eventuala scădere a producției, precum și pentru timpul dedicat (inclusiv timpul de pregătire).

Bugetul disponibil se corelează cu partenerii de finanțare din cadrul echipei de organizare și poate avea un impact puternic asupra organizării și a dimensiunii demonstrației și ar putea sta la baza unor decizii, de exemplu, în ceea ce privește dimensiunea grupului-țintă, necesitatea ca participanții să plătească o taxă de intrare sau demonstratorii care sunt invitați. Cu toate acestea, caracterul limitat al resurselor nu ar trebui să influențeze neapărat eficacitatea demonstrației. Există metode mai puțin costisitoare care pot fi la fel de eficace ca și metodele mai costisitoare, numai că ar putea necesita o abordare mai atentă în faza de planificare a demonstrației.

În cazul evenimentelor mai de amploare, ajutorul suplimentar (de exemplu, sub formă de resurse umane sau materiale) poate fi acoperit prin sponsorizare, eventual de către organizații aliate.

ÎNREGISTRARE

Acest lucru vă permite să contactați cu ușurință participanții după aceea pentru activități ulterioare și evaluare și face posibilă o bună organizare în funcție de numărul estimat de participanți. Înscrierea la evenimentul demonstrativ ar trebui să decurgă ușor și lin.

SFATURI

Înregistrați participanții înainte de eveniment: pentru a vă cunoaște publicul și pentru a trimite materiale interesante înainte de eveniment.

Puneți la dispoziție o listă cu datele de contact ale participanților.





4

Promovare

INVITAȚIE CLARĂ ȘI ADAPTATĂ LA GRUPURILE-ȚINTĂ

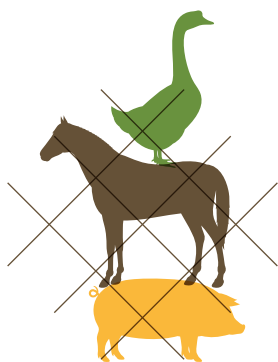
?

„Care sunt oamenii care vor auzi despre demonstrația care are loc?”

O recrutare eficientă are o influență asupra ratei de participare la demonstrație.

SFAT

Dacă este cazul, trimiteți invitația întregii familii.



Este esențial să se adapteze invitația la grupul-țintă. Aveți grijă să adaptați limbajul (jargonul) la publicul-țintă.

Există câteva întrebări pe care trebuie să le luați în considerare atunci când concepeți o invitație:

(a se vedea <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>)

Cine este publicul-țintă?

- Fiecare public-țintă are un set unic de așteptări și probleme. Dacă este posibil, concentrați-vă pe câte un singur public-țintă odată.
- Precizați grupul-țintă în invitație (de exemplu, numai fermieri ecologici sau atât fermieri ecologici, cât și non-ecologici). În felul acesta puteți atrage fermieri cu un anumit interes.

Care este mesajul dvs. principal?

Care este apelul dvs. la acțiune?

- Precizați clar că este o invitație de a participa la evenimentul demonstrativ.
- Alegeți un nume bun pentru evenimentul demonstrativ, care să reflecte și mesajul-cheie.

Care este problema cu care se confruntă publicul dvs. țintă și cum o veți rezolva?

- Precizați clar scopurile și obiectivele demonstrației, deoarece acestea contribuie la eficacitatea demonstrației.
- Dacă demonstratorii, facilitatorii calificați sau fermierii-gază sunt cunoscători, menționați acest lucru în mod clar în invitația dumneavoastră, deoarece aceștia ar putea atrage fermierii.

Care este avantajul pe care publicul dvs. țintă îl va obține în urma demonstrației?

- Precizați care va fi plusvaloarea pentru participanții la demonstrație.

SFATURI

Comunicați despre toți organizatorii de pe invitație.

Menționați taxa de intrare, dacă este cazul.

Faceți invitația atractivă din punct de vedere vizual și căutați un echilibru corect în ceea ce privește informațiile. Puteți utiliza software precum <https://www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker> și <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>.

Creșteți vizibilitatea unei serii de evenimente demonstrative prin utilizarea unui șablon fix. Acest „branding” ar trebui să se reflecte apoi și în denumirea evenimentului. Acest lucru ajută la recunoașterea evenimentului demonstrativ, iar atunci când își vor fi dezvoltat o bună reputație, vor avea mai mult succes în atragerea de participanți.

Faceți invitația clară și atractivă. Nu exagerați cu aceasta, nu folosiți o mulțime de fonturi diferite. O fotografie prietenoasă și primitoare a fermei (sau a fermierului) ar fi bună.



UTILIZAȚI CANALELE DE COMUNICARE POTRIVITE

Pentru recrutarea participanților pot fi utilizate mai multe canale de comunicare. Invitațiile pot fi diseminate folosind pliante, scrisori, e-mailuri, postere, articole de ziar, site-uri web, rețele de socializare, promovare din gură în gură sau anunțuri la radio și televiziune. Pentru a disemina invitația, se pot folosi întâlniri, contacte personale, rețele proprii sau liste de corespondență, rețele ale altor organizații (de exemplu, uniunile de fermieri, rețelele de consilieri), anunțurile din școli.

SFATURI

Trimiteți invitații personale.

Utilizați o combinație treptată de canale de comunicare în timp.

Gândiți-vă cine va disemina invitația.

Faceți eforturi speciale pentru fermierii greu de mobilizat!

INTERACȚIUNE CU PARTICIPANȚII ÎNAINTE DE DEMONSTRAȚIE

Puteți organiza deja un fel de interacțiune cu participanții așteptați:

- Informații suplimentare despre ferma-gazdă, conținut demonstrativ, teste pe teren etc.
- Cereți-le participanților să completeze formularul de înregistrare online (de exemplu, interese specifice).
- Cereți participanților să pregătească câteva întrebări de reflecție.

Oferiți stimulente suplimentare pentru a încuraja fermierii să vină:

- Mostre de probă
- Analiză gratuită a solului
- Campionat național la o disciplină agricolă
- Mâncare și băuturi
- Un spectacol
- O petrecere
- Premii de câștigat



5

Metode de învățare și facilitare

Se pot utiliza diverse metode de învățare pentru transferul și schimbul cunoștințe și pentru dezvoltarea de competențe. Este important să realizăm că nu există o singură metodă corectă, ci că alegerea reală depinde de mai mulți factori, cum ar fi, de exemplu, mărimea și compoziția grupului. Evenimentul demonstrativ ar trebui să conțină, de asemenea, o combinație de activități bine gândite și bine echilibrate, pentru a susține condiții bune de învățare.



DIMENSIUNEA ȘI COMPONENTA GRUPULUI

Decizia cu privire la mărimea grupului depinde de obiectivul (obiectivele) demonstrației și are un impact major asupra formatului evenimentului demonstrativ.

- Grupuri mai mici (8-15 participanți):
 - Eficacitate sporită pentru schimbul de cunoștințe, reflecție și învățare mai profundă de la egal la egal
 - Mai ușor de gestionat
 - Grupurile mici și închise, care se întâlnesc în mod regulat, au un climat de încredere creat în timp, ceea ce poate permite discuții eficiente.
- Grupuri mai mari:
 - Atunci când obiectivul este creșterea gradului de conștientizare și transferul de cunoștințe la scară largă
 - Contribuie la atragerea de sponsori și companii furnizoare de produse agricole
 - Aveți nevoie de sunet și imagini bune

Grupurile mai omogene par a fi „pregătite să împărtășească” și să aibă încredere în ceilalți participanți, în timp ce grupurile formate din tipuri diferite de actori pot fi benefice pentru a declanșa discuții și networking, analizând împreună aceeași problemă din unghiuri diferite. Desigur că acesta este un element important și atunci când ne gândim la recrutare.

De asemenea, gradul de familiaritate dintre participanți poate avea un mare impact asupra dinamicii grupului și poate influența caracterul adecvat al unor metode de învățare în detrimentul altora. Aveți nevoie de metode de facilitare mai organizate pentru a stimula crearea de rețele, schimbul de informații și discuțiile pentru grupurile ai

căror membri nu se cunosc între ei. Un facilitator priceput și prietenos poate crea o atmosferă și un mediu plăcut și prietenos, care să le permită fermierilor să vorbească deschis și să creeze o discuție bună.

SFAT

Împărțiți grupurile mari în grupuri mai mici pentru a intensifica participarea activă și discuțiile.



Acest videoclip despre creșterea animalelor în condiții de stres redus demonstrează modul în care fermierul-gazdă se folosește de condiții agricole reale pentru a explica tehnica, mai degrabă decât, de exemplu, folosind o prezentare PowerPoint.

<https://www.youtube.com/watch?v=vAcn7WlOcE&feature=youtu.be>

SELECȚAREA UNOR METODE DE ÎNVĂȚARE ADECVATE

Există 3 principii de bază:

- 1 | Corelați conținutul învățării cu practica agricolă
- 2 | Implicați participanții într-un schimb activ de cunoștințe
- 3 | Folosiți o varietate de metode de învățare

1 | Corelați conținutul învățării cu practica agricolă

Acordați atenție contextului demai larg. Abordați impactul practicii sau al inovației demonstrate asupra întregii ferme și discutați, de asemenea, contextul mai larg (de exemplu, social, economic, politic). Prin furnizarea acestor informații suplimentare, participanții pot lua decizii mai informate cu privire la adoptarea sau nu a unei practici sau a unei inovații.

Valorificați ferma-gazdă și de experiența fermierului gazdă. Ocazia de a vizita o altă fermă este adesea una dintre principalele motivații ale fermierilor pentru a participa la o demonstrație, astfel încât este important să se stabilească o legătură între conținutul demonstrației și condițiile reale de gestionare a fermei-gazdă și să se ofere cât mai multe exemple practice cu puțință. Acest lucru înseamnă, de asemenea, să se acorde atenție problemelor, eșecurilor, greșelilor sau efectelor secundare negative ale unei practici. Aceste probleme reflectă adesea barierele în calea adoptării practicilor. Astfel, atunci când acestea sunt abordate și li se explică modul în care ar putea fi abordate, ele ar putea contribui la adoptarea practicilor și inovațiilor de către participanți.

2 | Implicați participanții într-un schimb activ de cunoștințe

Oferirea de oportunități pentru schimb de cunoștințe de la egal la egal. Puteți crește participarea la prezentări și demonstrații, de exemplu, oferindu-le participanților posibilitatea de a-și împărtăși experiențele cu publicul, organizând discuții cu un număr mai mic de participanți sau organizând ateliere de lucru în care este stimulat schimbul activ de cunoștințe. Creați oportunități pentru un schimb de cunoștințe mai informal, prin asigurarea unui timp suficient pentru ca fermierii să discute între ei, de exemplu în timpul prânzului, al băuturilor sau al atelierelor.

SFAT

NU UITAȚI DE MÂNCARE ȘI BĂUTURI

Micul dejun sau prânzul în timpul căruia se țin discursuri introductive.

Mâncare și băuturi după „partea oficială”, pentru ca oamenii să poată discuta despre ceea ce au văzut sau făcut.

Oferiți produse de casă, de preferință folosind ingrediente de la ferma gazdă.

Oferiți mâncăruri din surse locale care sunt co-organizatori sau sponsori.

Oferiți băuturi și gustări ca în momente intermediare.

Oferiți o gamă largă de experiențe și căutați modalități de a surprinde participanții. Includeți o serie de activități diverse. De exemplu, plimbări pe teren, observarea demonstrațiilor practice efectuate de un demonstrant și lăsarea participanților să desfășoare activități practice. Astfel de activități practice îmbunătățesc învățarea și înțelegerea, precum și interacțiunile dintre participanți. Adăugând efect de surpriză în cadrul activităților demonstrative, participanții vor reține mai ușor informațiile pentru o perioadă mai lungă de timp. Acest efect de surpriză poate fi generat în diferite moduri, de exemplu, prin tehnici abile de povestire, prin utilizarea unei activități originale și captivante pentru participanți sau prin prezentarea unui produs/a unei inovații în timpul evenimentului demonstrativ.



Figura 1. Imagini ale testului Soil my Pants („Lenjeria în pământ”), ca exemplu de test simplu și surprinzător pentru sănătatea solului. [surse: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (stânga); ILVO (dreapta)]

Acest videoclip prezintă testul „Soil my Pants”, o metodă simplă și surprinzătoare de a testa sănătatea solului pe baza lenjeriei de corp din bumbac îngropate.
www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/or/soils/health/?cid=nrcseprd1470410

Creați un cadru stimulat și familiar. Aranjați sala/spațiul de ședință astfel încât toată lumea să poată asculta și înțelege confortabil vorbitorul (vorbitorii) și ceilalți participanți. Câteva idei sunt:

- Folosiți microfoane astfel încât fiecare participant să poată auzi vorbitorul (în special atunci când se află în aer liber).
- Folosiți materiale vizuale pe care să le poată vedea fiecare participant (de exemplu, nu folosiți postere cu caractere de dimensiuni mici, care pot fi vizibile doar pentru primul rând).
- Dacă evenimentul are loc în interior: așezați scaunele în cerc sau în semicerc, astfel încât toată lumea să aibă o vedere clară asupra celorlalți participanți.
- Organizați o „piață” cu diferite standuri/prezentatori, astfel încât oamenii să se poată plimba în grupuri mai mici.
- Gândiți-vă la locul în care veți purta discuțiile, având în vedere că fermierii tind să se simtă mai bine pe câmp sau în hambar decât în sălile de curs.
- Includeți câteva elemente amuzante pentru a sparge gheața la începutul evenimentului. Puteți găsi inspirație pe internet, de exemplu: <https://www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426> sau <https://www.icebreakers.ws/large-group>

3 | Folosiți o varietate de metode de învățare

Alegeți o combinație. În cadrul evenimentelor demonstrative pot fi utilizate diverse metode de învățare, de exemplu, postere, prezentări, experimente, discuții, ateliere etc. Aceste metode diferă în ceea ce privește gradul de interacțiune dintre demonstrant și participanți și implicarea activă necesară din partea fermierilor și se adresează unor stiluri de învățare diferite. Din nou, alegerea combinației de metode de învățare utilizate depinde de obiectivul zilei, precum și de componența și mărimea grupului. La paginile 28-30 puteți găsi o prezentare generală a metodelor de învățare.



Adaptați-vă la diferitele niveluri de cunoștințe și stiluri de învățare ale publicului. Dacă este posibil, faceți-vă o idee în prealabil despre nivelul de cunoștințe al participanților. Dacă nu, începeți cu informații de bază pentru nou-veniții în domeniu. Tipurile obișnuite de învățare sunt (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Cei care învață auditiv preferă să audă informațiile. Aceștia vorbesc adesea singuri în timp ce studiază sau gândesc. Acest lucru poate fi sprijinit prin stimularea publicului să repete cu voce tare mesajele-cheie, de exemplu, adresându-le întrebări.
- Cei care învață vizual preferă să vadă informațiile și să vizualizeze relațiile dintre idei, de exemplu prin infografice, diagrame, scheme și culori.
- Cei care învață citind/scriind preferă să citească sau să noteze informații, în broșuri sau pliante.
- Cei care învață kinestezic (fizic) preferă să facă exerciții și experimente practice.

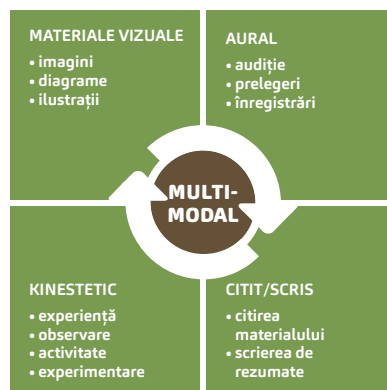


Figura 2. Diferite stiluri de învățare și modul în care să țineți cont de acestea pe parcursul unei demonstrații (Sursa: <https://tutoringwithatwist.ca/vark-learning-styles/>)

Folosiți instrumente educaționale adecvate. Instrumentele educaționale sunt tot felul de materiale utilizate în timpul unei demonstrații pentru a facilita învățarea (de exemplu, manuale, videoclipuri, sisteme electronice interactive de vot), pentru:

- a spori interacțiunea: de exemplu, prin utilizarea unor sisteme de vot sau a unor aplicații interactive (de exemplu, <https://www.men-timeter.com> sau <https://kahoot.com>).
- a vizualiza conținutul: de exemplu, arătați echipamentul utilizat în fermă, afișe cu infografice atractive (producători de infografice online gratuite pe <https://www.canva.com/create/infographics>, videoclipuri pentru a arăta practicile „bune” sau „rele”.
- Furnizați informații de sprijin pentru evenimentul demonstrativ: de exemplu, broșuri cu informații suplimentare despre ferma gazdă sau o listă a participanților. Un exemplu în acest sens sunt broșurile „Farm Walk” publicate de Teagasc (<https://www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks>).
- Furnizați informații pentru a le lua acasă: de exemplu, broșuri cu informații practice despre inovația demonstrată. Acest lucru este deosebit de important, deoarece participanții nu au întotdeauna posibilitatea de a lua notițe. Faceți trimiteri la pagina web, Instagram, Facebook, dacă sunt disponibile.

SFAT

Gândiți-vă cum să distribuiți materialele în timpul evenimentului demonstrativ. Dacă sunt distribuite în timpul prezentărilor, acestea ar putea distraga atenția participanților. Unele dintre aceste informații le pot fi trimise și în avans participanților.



UN EVENIMENT DEMONSTRATIV PRO-FESIONIST ȘI FLUENT

Aplicați „regula de trei”. Comunicați trei mesaje-cheie care se repetă pe tot parcursul evenimentului demonstrativ și care sunt, de asemenea, sintetizate la final, ca mesaje „de reținut” pentru participanți. O bună practică în acest caz este să țineți cont de „regula de trei”. Acest principiu, utilizat adesea în campaniile publicitare, sugerează că formularea a trei mesaje-cheie este mai eficientă decât alte numere.

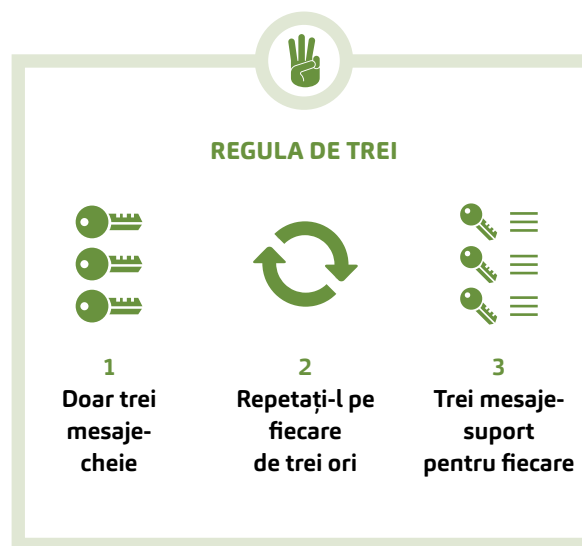


Figura 3. Folosiți regula de trei pentru a vă transmite mesajele-cheie.

Asigurați-vă că este prezent un bun facilitator. Stimularea participării active lipsește adesea în timpul demonstrațiilor, cel mai probabil din cauza lipsei abilităților de facilitare a demonstratorilor. Importanța unui bun facilitator nu poate fi supraestimată, deoarece acesta este esențial pe parcursul întregului eveniment, asigurându-se că totul se desfășoară în mod fluent, implicând activ participanții în discuții și ghidându-i pe parcursul evenimentului. Acesta poate, de asemenea, să adune întrebările care apar în timpul evenimentului.

Asigurați o bună gestionare a timpului. Nimic nu este mai frustrant pentru participanți decât să fie nevoiți să plece atunci când programul nu s-a încheiat încă sau să aibă sentimentul că programul s-a încheiat brusc. desemnați pe cineva să fie atent la ceas în timpul evenimentului, ca să vă ajute să respectați programul. Acesta poate fi cineva din organizație sau din echipa de facilitare sau, în unele cazuri (de exemplu, grupuri mai mici), chiar un participant.

Planificați pentru neprevăzut. Unele circumstanțe neprevăzute se pot întâmpla întotdeauna și este recomandabil să vă gândiți din timp și să fiți pregătiți pentru neprevăzut. Exemple: prognoza meteo nefavorabilă, mărimea grupurilor este prea mare sau prea mică, componența grupului diferă de cea preconizată (de exemplu, puțini fermieri activi), probleme cu echipamentul, probleme cu testele pe teren etc. De exemplu, atunci când se anunță vreme rea, demonstrația poate fi amânată sau pot fi planificate, ca alternativă, prezentări în interior, videoclipuri, demonstrații sau discuții.



6

Evaluare și activități ulterioare

EVALUAREA ORGANIZĂRII ȘI A IMPACTULUI EVENIMENTULUI DVS

Evaluarea evenimentului dvs. ajută la îmbunătățirea organizării evenimentelor viitoare. Este important să se stabilească o legătură între evaluare și obiectivul evenimentului: dacă obiectivul a fost crearea de rețele, este util să vă concentrați asupra faptului dacă participanții au reușit să își extindă rețeaua. Dacă obiectivul a fost adoptarea unei inovații, organizatorii trebuie să monitorizeze înclinația participanților de a adopta inovația demonstrată.

Se poate colecta feedback cu privire la pregătirea (program, locații, facilități, subiect, ...) și organizarea demonstrației, dar și cu privire la ceea ce au învățat participanții și la ceea ce consideră că este aplicabil pentru ferma lor:

Pe termen mai scurt:

„Ce informații rețin vizitatorii?”

- Know-why (motivație, sensibilizare): participanții sunt conștienți de existența unor probleme sau provocări specifice și/sau de faptul că sunt disponibile noi opțiuni care ar putea fi necesare în viitor.
- Know-what (subiectul demonstrației): participanții sunt informați cu privire la noutăți specifice (noi practici, materiale, soiuri, utilaje etc.).
- Know-how: participanții pot face legătura între noile informații și propria practică și sunt capabili să evalueze posibilitățile de a le pune în aplicare în propria fermă.

Pe termen mai lung:

„Ce fac vizitatorii cu informațiile pe care le-au reținut?”

Acest impact este rareori generat doar de o demonstrație și este mai greu de evaluat, din cauza decalajului de timp. Este nevoie de timp pentru ca participanții să facă schimbări reale în practicile lor agricole, deoarece ar putea necesita investiții financiare, noi competențe și cunoștințe, precum și o reajustare a rutinei și a mentalității obișnuite a fermierului. De asemenea, decizia efectivă de schimbare nu este influențată doar de evenimentul demonstrativ, ci include o gamă largă de alte surse de informare, cum ar fi publicațiile din presa (agricolă), evenimentele demonstrative ulterioare, atelierele de lucru, buletinele informative, contactele cu consilierii, alți fermieri etc.

Puteți face evaluarea în diferite moduri, cum ar fi:

- Discuții informale cu participanții în timpul evenimentului demonstrativ
- Facilitarea de feedback al participanților în timpul evenimentului demonstrativ, folosind formulare sau pe baza discuțiilor
- Formulare de evaluare trimise ulterior participanților. Riscul sondajelor la ieșire este că acestea sunt adesea completate prea repede, când oamenii se grăbesc să vorbească cu alte persoane sau să plece acasă.
- E-mailuri sau apeluri telefonice ulterioare. Dacă doriți să evaluați impactul, puteți aștepta câteva săptămâni sau chiar luni pentru un apel telefonic de monitorizare.
- Formulare de evaluare pentru organizatorii demonstrației, care vor fi completate în timpul evenimentului demonstrativ.

Este important să se ia măsuri în urma evaluării pentru a îmbunătăți viitoarele demonstrații în exploatație. Așadar, odată ce a fost colectată, evaluarea trebuie să fie împărtășită și trebuie implementate îmbunătățiri pentru activitățile viitoare.

SFATURI

Folosiți întrebări puține și relevante. Un chestionar cu multe întrebări va fi mai greu de completat.

Aveți mai multe șanse de reușită dacă colectați feedback în ziua evenimentului, decât ulterior, prin e-mail.



Acest videoclip arată modul în care evaluarea evenimentului de către participanți este inclusă în programul evenimentului demonstrativ.
<https://www.youtube.com/watch?v=BfkkuhbJ9OI&feature=youtu.be>

ACTIVITĂȚI ULTERIOARE

„Activitățile ulterioare” se referă la dezvoltarea și distribuția ulterioară a conținutului demonstrației, după încheierea evenimentului, pentru a-i spori și mai mult impactul. Deși activitățile ulterioare au loc după eveniment, este important ca acestea să fie anunțate sau discutate cu participanții în timpul evenimentului demonstrativ.

Activitățile ulterioare ar putea fi formale, cum ar fi organizarea de evenimente demonstrative ulterioare. Urmărirea informală poate include contacte telefonice între participanți, demonstrator sau fermierii participanți, care vorbesc cu vecinii lor.



Acest videoclip prezintă beneficiile unei platforme pentru schimbul de cunoștințe privind soiurile ecologice și rolul pe care îl pot juca evenimentele demonstrative în acest sens.

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

Printre activitățile ulterioare bune pentru participanți se numără:

- Partajați lista de participanți, cu consimțământul participanților (în conformitate cu normele europene de confidențialitate cuprinse în RGPD).
- Partajați datele de contact ale fermierului-gazdă sau ale altor demonstratori pentru participanții care sunt interesați să afle mai multe sau să implementeze o practică în ferma lor.
- Oferiți-le participanților pliante informative.
- Creați o platformă online, grupuri pe social media (de exemplu, WhatsApp), bloguri sau rețele fizice în care practicanții își pot raporta experiențele către alți fermieri interesați.
- Furnizați un buletin informativ sau creați un site web prin care participanții să fie informați cu privire la alte informații și evoluții pe tema demonstrației.
- Asigurați sprijin (de grup) pentru acei participanți interesați care intenționează să implementeze practicile sau inovațiile.

Printre activitățile ulterioare bune pentru persoanele care nu au participat la evenimentul demonstrativ se numără:

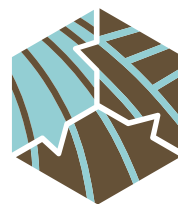
- Furnizarea unui raport sau a unei înregistrări video online a evenimentului demonstrativ. Dacă videoclipul este atractiv, acesta ar putea atrage și alți fermieri să participe la viitoarele evenimente demonstrative.
- Folosiți diferite surse media (social media, bloguri, pagini web, presă scrisă, radio etc.) pentru a relata despre eveniment.
- Publicați articole pentru fermieri în presa agricolă și oferiți broșuri care să poată fi distribuite printre fermieri și consultanți. Se recomandă participarea jurnaliștilor la eveniment și dedicarea unei sesiuni specifice jurnaliștilor, pentru a vă asigura că aceștia răspândesc mesajul corect în articolele sau știrile lor.
- În cazul testelor pe termen mai lung în cadrul fermei-gazdă, testele ar putea fi accesibile publicului, astfel încât fermierii locali să fie liberi să vină și să vadă progresul testului fără a fi nevoie de evenimente demonstrative.

Prezentare generală a diferitor metode de învățare. Puteți găsi mai multe informații și pe trainingkit.farmdemo.eu

METODA	UTIL PENTRU / ÎN SITUAȚIA DE DEMONSTRAȚIE	ASPECTE DE LUAT ÎN CONSIDERARE / PRECONDIȚII	EXEMPLU DE BUNĂ PRACTICĂ
Webinar	<ul style="list-style-type: none"> Pentru ca informațiile să ajungă la o gamă largă de persoane care nu au posibilitatea de a participa fizic la evenimentul demonstrativ. 	<ul style="list-style-type: none"> Luată în considerare cu atenție obiectivul și publicul-țintă Căutați tutoriale pentru webinar. 	<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 Cum se face un webinar cu Powerpoint: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Instruire gratuită despre cum să faceți webinar: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8
Panoul de informații, standuri, indicatoare	<ul style="list-style-type: none"> Vizitatorii își pot autodirecționa colectarea de informații, prin citirea independentă a tuturor standurilor de informații, în ritmul lor propriu La mai multe benzi de testare, un panou poate prezenta fiecare tratament și poate menționa cine trebuie contactat pentru mai multe informații. Semnele și/sau posterul pot fi utilizate și pentru a îndruma fermierii către locul demonstrației. 	<ul style="list-style-type: none"> Vizitatorilor li se pot transmite informații limitate Fără posibilități de interacțiune Faceți indicatoarele să fie simple, atractive și ușor de citit Trebuie să țineți cont de nivelul de alfabetizare vizuală a fermierilor care observă demonstrația Oferiți îndrumări și explicații la panourile sau standurile de informare. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g
Prelegere sau prezentare la clasă	<ul style="list-style-type: none"> Pentru introducerea subiectului și a contextului într-un grup mai mare care poate fi găzduit cu ușurință la fermă. Pentru prezentarea unor concluzii clare și a unor mesaje de reținut. Pentru a afișa imagini/video atunci când nu este posibilă prezentarea în direct 	<ul style="list-style-type: none"> Prezentările teoretice sau în manieră descendentă au riscul ca participanții să rămână departe de subiect și să nu se implice Lipsa de implicare și interactivitate a fermierilor ar putea concura cu demonstrația din exterior (dacă face parte dintr-un eveniment mai mare). Legătura cu ferma de practică și demonstrație în timpul prezentării Păstrați prezentările scurte (max. 20 de minute) Gândiți din perspectiva publicului-țintă atunci când pregătiți prezentarea Nu este suficient să reciclați ultima prezentare pe care ați ținut-o la o conferință (științifică)! 	<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
Relatări	<ul style="list-style-type: none"> Le permite participanților să rețină mai bine mesajele principale Atunci când aveți un utilizator sau un executant entuziast al practicii pe care doriți să o demonstrați Legături între teorie și practică Schimbul cu profesioniști care au pus deja în aplicare o anumită tehnică sau o abordare inovatoare este adesea foarte interesant și provocator. Relatăriile sprijină memorarea conținutului 	<ul style="list-style-type: none"> Povestitorul trebuie să fie înzestrat pentru a spune o poveste plină de viață și pentru a fi înțeleș. Gândiți-vă cu atenție unde să plasați relatarea în cadrul demo-ului; de exemplu, la început pentru a trezi interesul sau la mijloc pentru a da un exemplu. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT11Tw https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc
Întrebări și răspunsuri	<ul style="list-style-type: none"> Este important să se stabilească un orar care să urmeze sloturi de comunicare unidirecțională Pentru a ajuta la digerarea informațiilor primite 	<ul style="list-style-type: none"> Încurajarea și medierea întrebărilor, dând tuturor șansa de a vorbi (rolul facilitatorului) Planificați suficient timp Repețați întrebările folosind un microfon pentru a vă asigura că toți participanții pot auzi Comunicați clar câte întrebări pot fi adresate/cât timp este disponibil Mențineți răspunsurile scurte și precise, pentru a avea timp pentru mai multe întrebări Cereți-le participanților să pregătească întrebările în avans 	<ul style="list-style-type: none"> Exemple de întrebări de activare: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, p. 20-21 https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ

METODA	UTIL PENTRU / ÎN SITUAȚIA DE DEMONSTRAȚIE	ASPECTE DE LUAT ÎN CONSIDERARE / PRECONDIȚII	EXEMPLU DE BUNĂ PRACTICĂ
Discuții interactive facilitate între demonstratori și participanți sau între participanți.	<ul style="list-style-type: none"> ● Pentru a facilita digerarea informațiilor primite ● Declanșează reflecția fermierilor vizitatori cu privire la modul în care inovațiile demonstrate s-ar putea aplica în propria lor fermă. ● Pot fi utilizate pentru a reflecta asupra prezentărilor anterioare și pentru a face legătura cu acestea ● Pentru aprofundarea cunoștințelor și înțelegerea unui anumit subiect. ● Funcționează bine atât la grupuri mici, cât și la grupuri mari 	<ul style="list-style-type: none"> ● Consultați ghiduri de facilitare ● Pregătiți în prealabil întrebări de activare pentru grup ● Activați discuția pornind de la o întrebare simplă, de exemplu un sondaj la care să poată răspunde toată lumea. ● Cereți-le participanților să se prezinte ● Participanții care sunt deja familiarizați cu subiectul sau inovația pot începe discuția și pot încuraja participanții neexperimentați să se implice și ei în discuție. Ar putea fi interesant/necesar să se asigure prezența unor fermieri cu experiență. ● Sunt necesare bune abilități de ascultare și facilitare: reformulare, rezumarea aspectelor principale ● Împărțiți grupurile mari în grupuri mai mici ● Sunt necesare bune abilități de ascultare și facilitare: reformulare, rezumarea aspectelor principale 	<ul style="list-style-type: none"> ● Exemple de întrebări de activare: https://www.iowallearningfarms.org/content/field-day-toolkit, p. 20-21
Plimbare pe câmp/la fermă		<ul style="list-style-type: none"> ● Unor gazde nu le place ca participanții să se plimbe liber prin fermă. ● Activitatea poate fi inaccesibilă pentru participanții cu handicap sau imobilizați și îi poate împiedica să se implice. ● Prezența gazdelor pe toată durata plimbării pe teren pentru a oferi îndrumare, explicații și răspunsuri la întrebări ● Acordați suficient timp pentru a vă schimba între posturi ● Luați în considerare toate aspectele legate de sănătate și siguranță ale unei plimbări la fermă/transport (cu remorca) și efectuați o evaluare a riscurilor înainte de evenimentul demonstrativ. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Deplasarea persoanelor pe o remorcă, atunci când câmpul sau anumite părți ale fermei nu sunt ușor accesibile pentru participanții cu handicap.
Exemplu practic prezentat de către demonstrator	<ul style="list-style-type: none"> ● Pentru a ilustra conținutul și tematica învățării ● Pentru ca prezentarea să fie plăcută și să atragă atenția ● Funcționează bine în combinație cu o plimbare pe teren și alte forme de prezentări 	<ul style="list-style-type: none"> ● Folosiți modalități simple, dar surprinzătoare pentru a vă explica mesajul ● Asigurați-vă că implicați întregul grup ● Luați în considerare dimensiunea grupului: toată lumea trebuie să fie capabilă să vadă exemplul practic. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Instrumente simple pentru a testa calitatea solului: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&feature=youtu.be ● Testul Slake pentru a vizualiza stabilitatea structurală a solului (în limba franceză): https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be
Prezentare multisenzorială pentru experiențe mai intense	<ul style="list-style-type: none"> ● Sprijină memorarea practicii și ancorarea învățării ● Funcționează bine în combinație cu o plimbare pe teren și alte forme de prezentări 	<ul style="list-style-type: none"> ● Asigurați-vă că se acordă timp suficient ● Includeți experiența în prezentarea dvs., de exemplu, prin întrebări despre aceasta: „Cum vi se pare că miroase?” „Cum ați descrie sentimentul de...?” 	<ul style="list-style-type: none"> ● Exemple: <ul style="list-style-type: none"> ● Atingeți și cercetați solul după ce au trecut mașinile de plivit ● Ascultați în liniște albinele într-o zonă-tampon de pe un câmp ● Degustați pâinea coaptă cu făină produsă de fermă, pentru a le permite participanților să aprecieze calitatea mașinii de plantat loF2020 3d ● Demonstrație a testului cu lopata pentru analiza calității solului: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw ● demonstrația privind cultivarea legumelor explică modul în care fermierul demonstrator a inclus experiența în demonstrația sa: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-l&feature=youtu.be

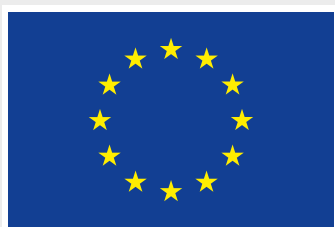
METODA	UTIL PENTRU/ ÎN SITUAȚIA DE DEMONSTRAȚIE	ASPECTE DE LUAT ÎN CONSIDERARE / PRECONDIȚII	EXEMPLU DE BUNĂ PRACTICĂ
Exerciții care le oferă vizitatorilor experiențe practice	<ul style="list-style-type: none"> • Învățarea prin acțiune permite participanților să găsească singuri soluția. • Sprijină memorarea practicii și ancorarea învățării • Sprijină stăpânirea competențelor de către participanți 	<ul style="list-style-type: none"> • Nu este o modalitate fezabilă pentru fiecare subiect, de exemplu, atunci când sunt necesare licențe pentru utilizarea echipamentelor sau din cauza măsurilor de biosecuritate. • Asigurați-vă că se planifică timp suficient în calendarul evenimentului demonstrativ. 	<ul style="list-style-type: none"> • Încercați să purtați îmbrăcăminte de protecție în timpul aplicațiilor de combatere a dăunătorilor • Aduceți propriile mașini de stropit pentru a le calibra • Demonstrație a testului cu lopata pentru analiza calității solului https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Ateliere	<ul style="list-style-type: none"> • Pentru o discuție aprofundată și o concentrare pe un subiect specific • Pentru a aplica experiența prezentată la situația propriei ferme • Rezultatele se pot folosi pentru documentare 	<ul style="list-style-type: none"> • Necesită cel puțin o oră într-o încăpere sau în jurul unei mese afară • Necesită dotări pentru a nota principalele puncte de discuție/ rezultatele unei anchete focalizate (de exemplu, oferiți șabloane). • Formulați cu atenție obiectivul atelierului (trebuie să fie fezabil în timpul disponibil) și care este rezultatul așteptat. • Vizitatorii care se așteaptă la o vizită pe teren ar putea să nu fie deschiși la un atelier care implică hârtie și scris (evitați acest lucru anunțând acest lucru în invitație); ar putea concura cu demonstrațiile. • Luați în considerare diferitele preferințe ale vizitatorilor pentru metodele aplicate • Grupul trebuie să se împartă în grupuri mici de aproximativ 3-7 persoane. • Consultați ghiduri de facilitare și de atelier 	<ul style="list-style-type: none"> • Sugestie de ghid de facilitare a atelierului: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Cină, băutură, transport, etc. care să acorde timp pentru schimburi (informale) între participanți.	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilitatea de a vorbi liber cu privire la orice eșecuri sau preocupări legate de practicile agricole inovatoare demonstrate, pentru a permite o învățare reciprocă productivă bazată pe experiență. • În timpul părții informale (mâncare și băuturi) a evenimentului demonstrativ sau în timpul deplasării între posturi. • Pentru a reflecta asupra prezentărilor anterioare făcute • Pentru a digera informațiile prezentate 	<ul style="list-style-type: none"> • Acordați suficient spațiu și timp pentru a face posibil schimbul informal. • Sponsorizarea mâncărurilor/băuturilor/transportului 	<ul style="list-style-type: none"> • Are loc oricum, dacă există timp; încurajați lăsând loc în program pentru acest schimb informal și oferiți participanților mâncare/băutură.



AGRIDEMO



PLAID



Acest ghid este rezultatul unei colaborări puternice între cele 3 proiecte FarmDemo. Aceste proiecte au primit finanțare din partea programului pentru cercetare și inovare Orizont 2020 al Uniunii Europene, în cadrul acordurilor de grant cu numerele 727388 (PLAID), 728061 (AgriDemo-F2F) și 772705 (NEFERTITI).

MAI MULTE INSTRUMENTE PE

trainingkit.farmdemo.eu