



FarmDemo

**GUIDA ALLA
PROGETTAZIONE
PER DIMOSTRAZIONI
IN FATTORIA**





Introduzione

Le dimostrazioni in fattoria sono organizzate da almeno due secoli, originariamente come un modo per presentare agli agricoltori le innovazioni, ma più recentemente anche per condividere esperienze in un contesto da agricoltore ad agricoltore e per sostenere la co-creazione di conoscenze tra agricoltori e altri attori. Sempre più spesso, gli stessi agricoltori stanno aprendo le loro fattorie per connettersi con i loro colleghi e il pubblico in generale come parte delle strategie di sviluppo di business (ad esempio catene di approvvigionamento alimentare brevi, agricoltura sostenuta dalla comunità).

Le attività dimostrative possono spaziare da eventi singoli di 'field day' a 'controlli delle fattorie' pluriennali in cui agricoltori, consulenti e membri del settore si riuniscono a intervalli regolari per valutare le opportunità agricole in situ, a 'fattorie di ricerca' permanenti in cui i ricercatori testano e dimostrano tecnologie e approcci innovativi. Le dimostrazioni in fattoria seguono quindi una vasta gamma di approcci, sono pianificate tenendo conto di obiettivi diversi e sono avviate e organizzate da una vasta gamma di attori. Data questa varietà, non esiste un approccio 'unico per tutti' per un evento dimostrativo di successo in fattoria.

Questa guida offre una panoramica degli elementi più importanti da considerare quando si tratta di preparare, realizzare e valutare le dimostrazioni in fattoria. Propone 6 semplici passaggi da seguire quando si progetta un evento dimostrativo in fattoria, partendo da una chiara definizione degli obiettivi e terminando con una valutazione e un follow-up validi. Nel complesso, questa guida offre consigli e trucchi concreti e fornisce strumenti specifici per supportare la progettazione del tuo evento.



Una versione online è disponibile all'indirizzo:

<https://farmdemo.eu>

Questa guida è il risultato di una solida collaborazione fra 3 progetti FarmDemo che hanno ricevuto finanziamenti dal programma di ricerca e innovazione Horizon 2020 dell'Unione Europea nell'ambito delle convenzioni di sovvenzione N. 727388 (PLAID), N. 728061 (Agridemo-F2F) e N. 772705 (NEFERTITI).

PROGETTA IL TUO EVENTO DIMOSTRATIVO IN FATTORIA IN 6 PASSAGGI

1

Obiettivi della dimostrazione e gruppi target



- Definisci obiettivi chiari
- Rivolgiti al tuo pubblico agricolo in linea con i tuoi obiettivi
- Invita altri attori ad aumentare l'impatto

- 7 -

2

Fattoria della dimostrazione

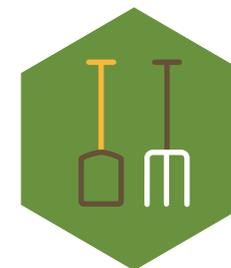


- Seleziona la fattoria ospitante in linea con i tuoi obiettivi
- Scegli un agricoltore ospitante credibile e innovativo
- Garantisci l'accesso grazie a buone location e strutture

- 11 -

3

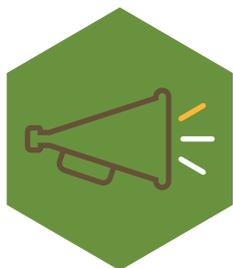
Allestimento della dimostrazione



- Componi un team organizzativo equilibrato in linea con i tuoi obiettivi
- Fornisci tempo sufficiente per l'interazione e il networking
- Considera i compromessi quando selezioni un orario adatto
- Compensa gli agricoltori ospitanti

- 13 -

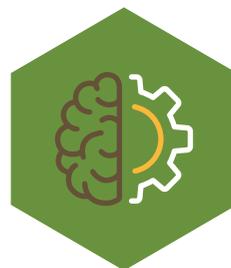
4 Promozione



- ⬡ Esprimi i messaggi chiave in linea con i tuoi obiettivi
- ⬡ Adatta il gergo al tuo pubblico di riferimento
- ⬡ Scegli un invito chiaro e accattivante
- ⬡ Usa più canali di comunicazione

- 17 -

5 Metodi di apprendimento e facilitazione



- ⬡ Metti in relazione i contenuti didattici con la pratica agricola
- ⬡ Coinvolgi i partecipanti in uno scambio di conoscenza attivo
- ⬡ Utilizza una varietà di metodi di apprendimento
- ⬡ Dividi i gruppi più grandi

- 20 -

6 Valutazione e follow-up



- ⬡ Valuta se i tuoi obiettivi sono stati raggiunti
- ⬡ Utilizza e implementa i risultati della tua valutazione
- ⬡ Organizza attività di follow-up sia per partecipanti sia per non partecipanti

- 25 -



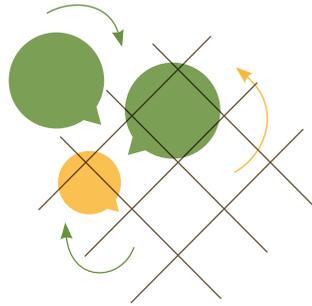
1

Obiettivi della dimostrazione e gruppi target

“Cosa vuoi ottenere con la dimostrazione?”

Per qualsiasi evento dimostrativo è importante indicare esplicitamente obiettivi e messaggi chiave chiari con largo anticipo. Determinano tutte le altre decisioni che prenderai durante la preparazione e lo svolgimento dell'evento dimostrativo: l'allestimento, quali attori coinvolgere, la valutazione dell'efficacia.

Inizia affrontando il 'perché' (perché stiamo facendo questa dimostrazione) e poi il 'cosa' (cosa vogliamo dimostrare). Da questo obiettivo della dimostrazione segue successivamente il 'chi' (il pubblico mirato per la dimostrazione) e il 'come' (l'allestimento della dimostrazione e i metodi di apprendimento).



Gli eventi demo possono fungere da luogo di incontro per i partecipanti

CONSIGLIO

Tieni conto degli sviluppi e delle sfide agricole regionali per attirare gli agricoltori e aumentare il tuo impatto.

PERCHÉ VUOI ORGANIZZARE L'EVENTO DIMOSTRATIVO?

Questo specifica la motivazione o la necessità della dimostrazione.

🎯 Possibili effetti mirati:

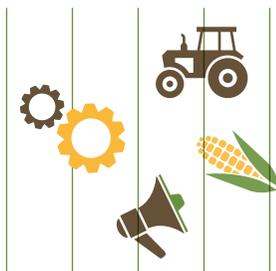
- **Co-creazione di conoscenze.** Puoi ambire a creare (nuove) conoscenze, approfittando del pool di conoscenze dei partecipanti che partecipano all'evento dimostrativo.
- **Adozione di innovazione.** Le dimostrazioni aiutano il trasferimento di nuove opportunità, novità o esperienze pratiche che possono essere utilizzate direttamente nelle fattorie. Queste innovazioni possono emergere dalla ricerca, dagli imprenditori (relative alla vendita di prodotti) o pionieri agricoli e dare agli agricoltori la fiducia necessaria per prendere una decisione fondata sull'utilità delle pratiche o delle innovazioni dimostrate per la propria fattoria.
- **Risoluzione di problemi.** Le dimostrazioni sono una piattaforma utile per collegare l'estensione alle esigenze degli agricoltori locali. Puoi dimostrare soluzioni ai problemi degli agricoltori, ad esempio relativi alla riduzione del lavoro agricolo o a come coltivare i raccolti in un clima che cambia, oppure puoi convalidare la ricerca condotta e le innovazioni in condizioni locali e adattarle alle esigenze degli agricoltori.
- **Formazione.** Le dimostrazioni fungono da piattaforma per il miglioramento delle competenze e lo sviluppo delle capacità, consentendo così l'implementazione pratica di pratiche innovative nella fattoria.
- **Sensibilizzazione.** Le dimostrazioni possono accrescere la sensibilizzazione su argomenti come ad esempio le richieste sociali. Inoltre, gli argomenti di sostenibilità spesso non vengono affrontati in modo esplicito, ma spesso fanno parte della dimostrazione per creare consapevolezza con i partecipanti.
- **Networking.** Gli eventi dimostrativi possono fungere da luogo di incontro per i partecipanti. Gli eventi dimostrativi regolari (ad esempio annuali) possono essere utilizzati come eventi di network per riunire tutte le persone coinvolte nel programma, nel network o nel progetto. Possono contribuire al rafforzamento e allo sviluppo di collaborazioni e promuovere possibili partenariati per soluzioni cooperative di problemi, sia nazionali sia internazionali. Inoltre, l'aspetto sociale del networking, la possibilità di incontrare altri agricoltori, è molto attraente per alcuni partecipanti.
- **Attuazione della ricerca.** Gli eventi dimostrativi in fattoria possono fungere da piattaforma per trasferire le conoscenze sui risultati della ricerca applicata alla pratica agricola. Le innovazioni e le pratiche possono essere sperimentate, confrontate o convalidate in condizioni agricole 'reali'.
- **Attuazione delle politiche.** Le dimostrazioni sono un'opportunità per informare gli agricoltori sulla nuova legislazione e regolamenti politici e per fornire pratiche ed esempi specifici su come sono in grado di implementarli nelle loro fattorie.

COSA VUOI DIMOSTRARE?

Gli argomenti della dimostrazione possono essere molto diversi, come ad esempio la dimostrazione di un prodotto, una macchina, un processo, la gestione o il marketing.

Le caratteristiche dell'argomento dimostrato influenzano l'allestimento della dimostrazione e quali gruppi target potrebbero potenzialmente essere raggiungibili. È un'innovazione che non è affatto conosciuta dalla comunità agricola senza esempi di implementazione nella vita reale? È già implementata da una minoranza di agricoltori? È una pratica diffusa che potrebbe essere ottimizzata e perfezionata dagli agricoltori?

Spesso il punto di forza di un evento dimostrativo sta nella sua semplicità. È quindi consigliabile limitare il numero di argomenti affrontati durante un evento. Se desideri affrontare più argomenti, puoi prendere in considerazione l'idea di organizzare una serie di eventi dimostrativi o assicurarti che sia previsto un tempo sufficiente per ogni singolo argomento.



La scelta dell'argomento può essere effettuata dall'alto verso il basso dagli organizzatori, dai rappresentanti degli agricoltori, o dal progetto in cui la dimostrazione è incorporata, così come dal basso verso l'alto con il coinvolgimento degli agricoltori, o dai partecipanti a un evento dimostrativo precedente quando si tratta di una serie di eventi dimostrativi. In entrambi i casi, è necessaria una considerazione o una discussione approfondita in anticipo per selezionare un argomento interessante, stimolante e pertinente.



Serie di dimostrazioni vs singole

Una scelta importante nel decidere l'allestimento di una dimostrazione dipende dal fatto che si tratti di una dimostrazione singola, di una serie di dimostrazioni sullo stesso argomento o di un evento (network) ricorrente organizzato dagli stessi organizzatori.

Una serie di dimostrazioni viene talvolta menzionata come più efficace perché:

- I partecipanti imparano a conoscersi e a fidarsi l'uno dell'altro (saranno meno riluttanti a condividere informazioni).
- Le dimostrazioni possono riguardare diverse fasi del processo di adozione (effetti più mirati).
- Permette di mostrare l'evoluzione nel tempo, la stagionalità.
- Puoi raggiungere più agricoltori e diversi tipi di stakeholder.
- Le dimostrazioni possono contare sulla buona reputazione delle dimostrazioni precedenti.
- L'organizzazione e l'allestimento possono essere migliorati/rafforzati.

A CHI TI RIVOLGI?

La selezione dei gruppi target dipende da ciò che ambisci ad ottenere con la dimostrazione. Ad esempio, se si prevede uno scambio intensivo di conoscenze o una co-creazione di conoscenze su un argomento molto specifico, potresti scegliere di rivolgerti a un piccolo gruppo di agricoltori che 'parlano una lingua simile' per garantire interazioni di qualità e intense. L'identificazione di gruppi target specifici determinerà quali canali di informazione dovrebbero essere utilizzati per raggiungerli.

Il gruppo target può essere specificato in relazione a:

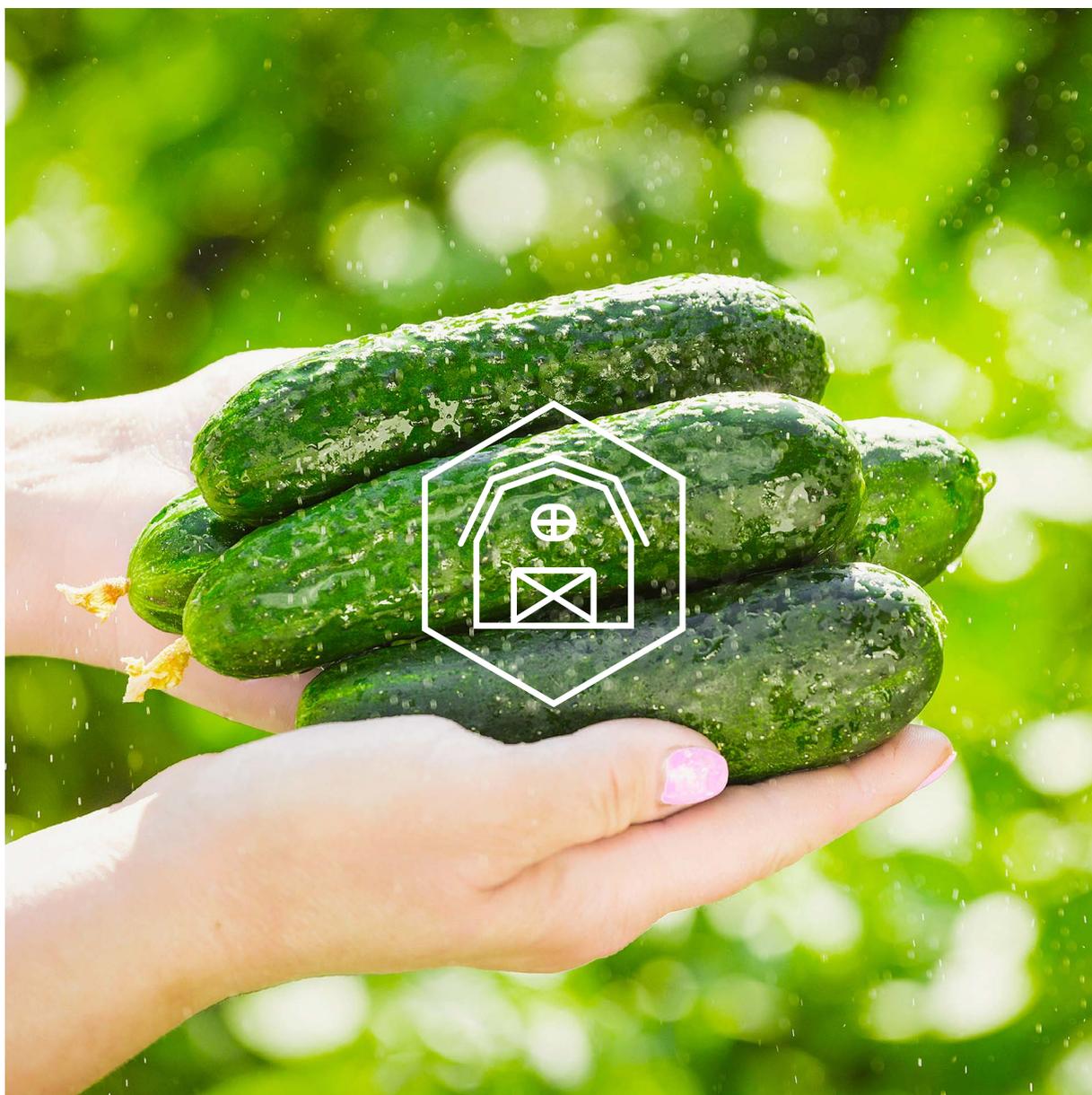
- Settori specifici (ad esempio produttori caseari, produttori di barbabietole da zucchero).
- Una regione specifica (ad esempio una provincia specifica, a livello nazionale o internazionale).
- La loro esperienza con una tecnica specifica, ad esempio da principiante o esperto. A seconda dell'obiettivo, gli organizzatori possono optare solo per agricoltori esperti (ad esempio per migliorare una pratica o un'innovazione) o per la combinazione di entrambi (quando si desidera uno scambio). Gli agricoltori 'esperti' possono aiutare ad avviare discussioni durante l'evento dimostrativo e incoraggiarsi a vicenda a fare domande.
- 'Tipi' specifici di agricoltori (ad esempio agricoltori 'innovativi' per argomenti che necessitano di ulteriore sviluppo, agricoltori 'nella media' per argomenti della dimostrazione pronti all'uso, giovani agricoltori o nuovi arrivati).
- Il sesso, assicurando che tutti i rappresentanti pertinenti della fattoria partecipino e si sentano i benvenuti.

Spesso, ma a seconda di ciò che si vuole ottenere, è utile invitare altri attori a contribuire all'impatto dell'evento dimostrativo a lungo termine:

- I consulenti agricoli possono fungere da potenziali 'moltiplicatori' dei messaggi chiave della dimostrazione. Possono diffondere e aumentare il contenuto della dimostrazione agli agricoltori non partecipanti e possono mettere in contatto gli agricoltori che hanno applicato una pratica o un'innovazione a coloro che sono interessati.
- La stampa specializzata nel settore agricolo in grado di comunicare l'argomento della dimostrazione a un pubblico più ampio.
- Gli attori della catena agroalimentare (ad esempio fornitori, trasformatori alimentari, consumatori...) sono partner importanti nelle soluzioni cooperative e la loro presenza può rafforzare i legami tra produttori e mercati. Possono contribuire con dati ed esperienze provenienti da altre aree.
- I responsabili politici possono accrescere la sensibilizzazione su barriere e incentivi politici che potrebbero aumentare l'ancoraggio e il ridimensionamento del contenuto dimostrativo da una parte, ma anche imparare da sé i problemi pratici o ostacoli che gli agricoltori devono affrontare per migliorare la regolamentazione delle politiche. D'altra parte, gli agricoltori sono spesso riluttanti a partecipare e condividere esperienze in un gruppo quando ci sono autorità presenti nel gruppo.
- Gli studenti e gli insegnanti (agricoli) possono introdurre innovazioni nella ricerca, possono interro-

gare gli agricoltori sui loro modi di produrre mentre apprendono le pratiche agricole. Possono aiutare a svolgere monitoraggio e valutazione, imparare dalla co-organizzazione e sono buone mani in più.





2

Fattoria dimostrativa

Gli eventi dimostrativi possono essere ospitati su diversi tipi di siti, che vanno dalle fattorie di proprietà degli agricoltori ai campi di proprietà pubblica affittati da università, centri di ricerca o siti di estensione. Esistono alcuni criteri per selezionare un buon sito ospitante per la dimostrazione.

? *“Gli agricoltori possono identificarsi con la fattoria ospitante?”*

Una dimostrazione potrebbe avere un impatto maggiore quando la fattoria ospitante opera nelle stesse condizioni di ‘vita reale’ delle fattorie medie. Da una parte, ad esempio, i pionieri agricoli possono mostrare tecniche innovative e più sperimentali.

? *“L’ospite è un ‘bravo agricoltore’, riconosciuto come credibile e ‘saggio’, oltre che innovativo e produttivo?”*

Anche la percezione pubblica dell’ospite gioca un ruolo nell’attrattiva dell’evento per i potenziali partecipanti. Scegliere qualcuno che già conosci o una fattoria nominata dalle organizzazioni per diversi anni, durante i quali vengono eseguiti dei test sulla fattoria, può essere un’opzione ‘sicura’ poiché gli eventi dimostrativi richiedono spesso molti sforzi da parte degli ospiti per preparare la loro fattoria per i visitatori. D’altra parte, non sempre si dovrebbe prendere in considerazione l’uso dei ‘soliti noti’.

? *“La fattoria ospitante è adatta per l’evento dimostrativo, tenendo conto dell’argomento, della location e delle attività pianificate?”*

È necessario verificare se le attività, le pratiche e le strutture dell’agricoltore ospitante coincidono con lo scopo

della dimostrazione e il numero previsto di partecipanti. Il tempo di viaggio può essere un criterio importante, tuttavia i partecipanti sono disposti a viaggiare più lontano per dimostrazioni su tecniche innovative che non sono comuni nella propria regione.



La scelta di una location ospitante ha un’influenza sull’accessibilità della dimostrazione:

- Da un punto di vista geografico (posizione, tempo di viaggio, accesso facile e favorevole per il pubblico di destinazione)
- Da un punto di vista sociale (strutture, comfort e sicurezza per i visitatori)



CONSIGLI

Controlla l’inventario europeo delle fattorie dimostrative sull’hub FarmDemo:
<https://farmdemo.eu>

La collaborazione tra aziende commerciali e fattorie potrebbe essere vantaggiosa: consente ai partecipanti di vedere le ultime innovazioni in una vera fattoria in attività.

Una fattoria ‘atipica’ può fornire ispirazione e aumentare la riflessione sulle pratiche attuali.

Per raggiungere un gruppo più ampio di partecipanti, puoi organizzare la stessa dimostrazione in diverse location della tua regione/nazione e in diversi tipi di fattorie.

Aumenta l’accessibilità di più fattorie remote ospitanti organizzando un trasporto di gruppo.

Fornisci servizi di trasporto per visitare più siti.



3

Allestimento della dimostrazione

TEAM ORGANIZZATIVO

? “Quali tipi di partner (come agricoltori, organizzazioni di agricoltori, consulenti, aziende agricole) saranno coinvolti nell’organizzazione dimostrativa per renderla efficace nel raggiungimento degli obiettivi della dimostrazione?”

La collaborazione tra diversi attori può essere impegnativa a causa dei loro diversi background professionali, competenze, basi di conoscenza, priorità, routine di lavoro e motivazioni. Per far sì che questo sforzo abbia successo, è importante concordare obiettivi, contenuti e divisione del lavoro.

L’AKIS regionale (vedi riquadro) può definire il contesto in cui vengono organizzati gli eventi dimostrativi. Una buona collaborazione e reti preesistenti di attori regionali AKIS potrebbero facilitare l’organizzazione o la creazione di una strategia per le dimostrazioni, adattare l’argomento alla regione specifica e beneficiare del capitale sociale e dei network disponibili per trovare i profili e le competenze giusti per organizzare la dimostrazione. Il successo di una dimostrazione è spesso legato anche a come il team organizzatore viene percepito dalla comunità locale. I team organizzatori possono quindi beneficiare di una collaborazione con organizzazioni locali rispettate che hanno molti contatti con gli agricoltori.

Il sistema regionale di conoscenza e innovazione nel settore agricolo (in inglese, AKIS) comprende l’intero sistema di scambio di conoscenze agricole all’interno di una regione ed è definito dal modo in cui le persone e le organizzazioni come i servizi di consulenza, i ricercatori, le politiche e le organizzazioni degli agricoltori interagiscono e lavorano insieme.

La collaborazione con partner commerciali può realizzare eventi dimostrativi molto efficaci in termini di conoscenza e offerta di informazioni. Tuttavia, sono necessari solidi accordi con società commerciali, prima dell’evento dimostrativo, per evitare che gli agricoltori percepiscano l’evento come una presentazione promozionale. Ciò può essere evitato coinvolgendo più di una società commerciale presente o invitando parti ‘neutrali’ come servizi di consulenza non commerciali o ricercatori a fianco della società commerciale.



Ruoli nel team organizzativo

Una chiara definizione dei ruoli e del personale sufficiente (in termini sia di competenza sia di numero) può supportare la preparazione e la struttura dell’evento dimostrativo. Durante un evento dimostrativo dovrebbero essere rispettati quattro ruoli importanti:

- l’agricoltore ospitante
- il dimostratore,
- il manager/coordinatore logistico
- il facilitatore

CONSIGLI

Coinvolgi fin dall’inizio la famiglia dell’agricoltore ospitante nell’organizzazione della dimostrazione.

Invita più organizzazioni che condividono i tuoi obiettivi per raggiungere i gruppi target.

Coinvolgi le autorità di regolamentazione in modo sensato: in modo appropriato (ad esempio chiarimento delle informazioni/dimostrazione di conformità) può attirare gli agricoltori, in modo inappropriato respingerà gli agricoltori.

Un facilitatore è utile in molti casi. Il facilitatore può gestire una discussione e agire come una terza parte neutrale.



UN PROGRAMMA EQUILIBRATO

Il tempo disponibile per la dimostrazione determina le decisioni sul contenuto della dimostrazione e sui metodi di apprendimento da utilizzare. Il tempo disponibile può variare da un'ora a mezza giornata, a una giornata intera o anche a più giorni. Ricordati di dedicare tempo sufficiente per la discussione e per il Q&A, ma anche per il networking e l'interazione sociale.

Un buon programma dell'evento dimostrativo offre una variazione sufficiente. Dovrebbe comprendere almeno:

- Un benvenuto/introduzione, preferibilmente insieme all'agricoltore ospitante
- Dimostrazione effettiva dell'innovazione (in combinazione o meno con una presentazione)
- Una discussione facilitata o un Q&A interattivo
- Una valutazione della discussione da parte dei partecipanti
- Una chiusura ufficiale dell'evento con conclusioni chiare e messaggi da portare a casa
- Tempo per conversazioni informali, discussioni e networking (fornisci cibo e bevande! — vedi anche metodi di apprendimento e facilitazione per eventi dimostrativi)
- Valutazione del feedback dell'evento

CONSIGLI

Un'accoglienza da parte degli agricoltori ospitanti è molto apprezzata.

Fornisci un tour intorno alla fattoria.

SCEGLI UN ORARIO ADATTO

La tempistica della dimostrazione è un fattore chiave per garantire una buona partecipazione alla dimostrazione. Sebbene non sia sempre possibile pianificarlo con precisione (ad esempio quando si tratta accidentalmente della prima settimana calda della stagione), è possibile fare una stima dei periodi in cui gli agricoltori hanno meno lavoro nella fattoria. Prendi in considerazione gli orari durante la giornata (ad esempio le ore di mungitura) e/o durante la settimana (ad esempio i giorni scolastici).

Spesso, scegliere il momento giusto sarà un compromesso tra molteplici aspetti. Ad esempio, un periodo in cui c'è molto da vedere sul campo è spesso anche un periodo in cui c'è molto lavoro in fattoria.

CONSIGLI

Scegli una data fissa per le dimostrazioni ricorrenti (ad esempio l'ultimo fine settimana di settembre, ogni 6 mesi per mostrare le variazioni stagionali...).

Tieni conto di altri eventi.

STRUTTURE & ATTREZZATURE

Sentirsi ben accolti ed essere trattati bene aumenta l'efficacia della dimostrazione. Assicurati di avere strutture adeguate, un buon accesso, servizi igienici, parcheggio, un ambiente ordinato e ben preparato ecc.



LISTA DI CONTROLLO:

- ✓ Attrezzature audio e video chiare
- ✓ Misure di (bio)sicurezza
- ✓ Servizi igienici
- ✓ Per aumentare l'accessibilità, ove possibile fornisci l'accesso per disabili
- ✓ Fornisci segnali stradali e striscioni, parcheggio
- ✓ Fornisci aree ombreggiate o ripari, prevedendo le condizioni meteorologiche
- ✓ Includi logo e banner degli sponsor, se applicabile
- ✓ Pensa a cibo e bevande!



BUDGET

- ? *“Chi finanzia l’evento dimostrativo?”*
- ? *“I partecipanti dovranno pagare una quota di partecipazione?”*
- ? *“Il budget influenzerà l’assetto e il numero di partecipanti?”*

Il budget dovrebbe coprire tutte le spese come input, costi di trasporto, spese di organizzazione e spese pubblicitarie. Inoltre, assicurati di compensare l’agricoltore per eventuali carenze nelle rese e per il tempo dedicato (incluso il tempo di preparazione).

Il budget disponibile è correlato ai partner di finanziamento nel team dell’organizzazione e può avere un grande impatto sull’allestimento e sulle dimensioni della dimostrazione e potrebbe definire alcune decisioni, ad esempio per quanto riguarda la dimensione del gruppo target, se i partecipanti devono pagare un biglietto d’ingresso o i dimostratori invitati. Tuttavia, le risorse limitate non dovrebbero necessariamente influire sull’efficacia della dimostrazione. I metodi meno costosi possono essere efficaci quanto i metodi più costosi, ma potrebbero aver bisogno di un approccio più ponderato durante la fase di pianificazione della dimostrazione.

Per eventi più grandi, un aiuto supplementare (ad esempio sotto forma di risorse umane o materiali) può essere coperto da sponsorizzazioni, possibilmente da organizzazioni associate.

ISCRIZIONE

Ciò consente di contattare facilmente i partecipanti in un secondo momento per un follow-up e una valutazione e consente una buona organizzazione per il numero stimato di partecipanti. L’iscrizione all’evento dimostrativo dovrebbe essere semplice e fluida.

CONSIGLI

Registra i partecipanti prima dell’evento: per conoscere il tuo pubblico e inviare materiale interessante prima dell’evento.

Fornisci un elenco di contatti per i partecipanti.





4

Promozione

INVITO CHIARO ADATTATO AI GRUPPI TARGET

? “Quali persone vengono a sapere della dimostrazione in corso?”

Un reclutamento efficace ha un'influenza sul tasso di partecipazione alla dimostrazione.

CONSIGLIO

Ove opportuno, invia l'invito a tutta la famiglia.

È essenziale adattare l'invito al gruppo target. Assicurati di adattare la lingua (gergo) al pubblico di riferimento.

Ci sono alcune domande da considerare quando progetti un invito:

(vedi <https://thefloorisyours.be/en/pitchinghandson/>)

Chi è il tuo pubblico di riferimento?

- Ogni pubblico di riferimento ha una serie unica di aspettative e problemi. Se possibile, concentrati su un unico pubblico di riferimento alla volta.
- Specifica il tuo gruppo target nell'invito (ad esempio solo agricoltori biologici, oppure agricoltori sia biologici sia non biologici). In questo modo puoi attirare agricoltori con un interesse specifico.

Qual è il tuo messaggio principale?

Qual è il tuo invito all'azione?

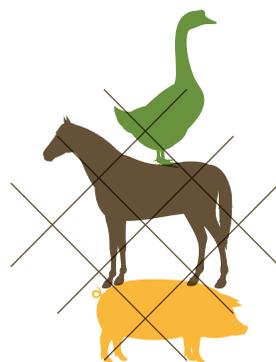
- Dichiarare chiaramente che si tratta di un invito a partecipare all'evento dimostrativo.
- Scegli un buon nome per l'evento dimostrativo che rifletta anche il messaggio chiave.

Qual è il problema con cui il tuo pubblico di riferimento sta lottando e come lo risolverai?

- Indica chiaramente gli obiettivi e i propositi della dimostrazione, poiché contribuisce all'efficacia della dimostrazione.
- Se hai dimostratori esperti, facilitatori qualificati o agricoltori ospitanti, menzionalo chiaramente nel tuo invito in quanto potrebbero attirare gli agricoltori.

Che vantaggio trarrà il tuo pubblico di riferimento?

- Specifica quale sarà il valore aggiunto per i partecipanti alla dimostrazione.



CONSIGLI

Comunica tutti gli organizzatori tramite l'invito.

Indica la quota di ammissione, se applicabile.

Rendi l'invito visivamente attraente, e cerca il giusto equilibrio nelle informazioni. Puoi utilizzare software come www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker e <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Aumenta la visibilità di una serie di eventi dimostrativi utilizzando un modello fisso. Questo 'marchio' dovrebbe quindi riflettersi anche nel nome dell'evento. Questo aiuta con il riconoscimento dell'evento dimostrativo e, quando avranno sviluppato una buona reputazione, avranno più successo nell'attirare i partecipanti.

Rendi l'invito chiaro e accattivante. Non sovraccaricarlo, non usare molti caratteri diversi. Una foto accogliente e amichevole della fattoria/ dell'agricoltore potrebbe andare bene.



UTILIZZA I CANALI DI COMUNICAZIONE GIUSTI

È possibile utilizzare più canali di comunicazione per il reclutamento dei partecipanti. Gli inviti possono essere diffusi utilizzando volantini, lettere, e-mail, poster, articoli di giornale, siti web, social media, promozioni tramite passaparola o radiofoniche e televisive. Per diffondere l'invito, si potrebbe fare uso di riunioni, contatti personali, network o mailing list personali, network di altre organizzazioni (ad esempio sindacati di agricoltori, reti di consulenti), annunci nelle scuole.

CONSIGLI

Invia inviti personali.

Usa una combinazione graduale di canali di comunicazione nel tempo.

Considera chi diffonderà l'invito.

Fai sforzi speciali per gli agricoltori difficili da mobilitare!

INTERAZIONE CON I PARTECIPANTI PRIMA DELLA DIMOSTRAZIONE

Puoi già organizzare un qualche tipo di interazione con i partecipanti previsti:

- Informazioni aggiuntive sulla fattoria ospitante, contenuti dimostrativi, prove sul campo...
- Chiedi ai partecipanti di compilare il modulo di registrazione online (ad es. interessi specifici).
- Chiedi ai partecipanti di preparare alcune domande di riflessione.

Offri incentivi extra per gli agricoltori che verranno:

- Campioni di prova
- Analisi gratuita del suolo
- Campionato nazionale di una disciplina agricola
- Cibo e bevande
- Uno spettacolo
- Una festa
- Premi da vincere



5

Metodi di apprendimento e facilitazione

È possibile utilizzare una varietà di metodi di apprendimento per trasferire e scambiare conoscenze e sviluppare competenze. È importante rendersi conto che non esiste un unico metodo giusto, ma che la scelta effettiva dipende da diversi fattori, come ad esempio dimensione e composizione del gruppo. L'evento dimostrativo dovrebbe contenere anche una combinazione di attività ben ponderate ed equilibrate, per supportare buone condizioni di apprendimento.



DIMENSIONE E COMPOSIZIONE DEL GRUPPO

La decisione sulla dimensione del gruppo dipende dagli obiettivi della dimostrazione e ha un impatto importante sul formato del tuo evento dimostrativo.

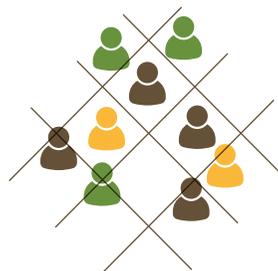
- Gruppi più piccoli (8-15 partecipanti):
 - Più efficaci per lo scambio di conoscenze, la riflessione e l'apprendimento peer-to-peer più profondo
 - Più facili da gestire
 - I piccoli gruppi chiusi che si incontrano regolarmente hanno creato fiducia, possibilmente consentendo discussioni efficaci.
- Gruppi più numerosi:
 - Quando l'obiettivo è quello di aumentare la consapevolezza e l'ampio trasferimento di conoscenze
 - Aiutano ad attrarre sponsor e aziende fornitrici agricole
 - Necessitano di audio e immagini di buona qualità

Gruppi più omogenei sembrano essere 'pronti a condividere' e a fidarsi degli altri partecipanti, mentre i gruppi composti da diversi tipi di attori possono essere utili per stimolare discussioni e networking, esaminando lo stesso problema insieme da diverse angolazioni. Questo è ovviamente un elemento importante anche quando si pensa al reclutamento.

Inoltre, il grado di familiarità tra i partecipanti può avere un grande impatto sulle dinamiche di gruppo e può influenzare l'appropriatezza di alcuni metodi di apprendimento rispetto ad altri. Hai bisogno di metodi di facilitazione più organizzati per stimolare il networking, la condivisione e le discussioni per gruppi che non si conoscono. Un facilitatore abile e amichevole può creare un'atmosfera e un ambiente piacevoli e amichevoli che rendono più facile per gli agricoltori parlare apertamente e creare una buona discussione.

CONSIGLIO

Dividi grandi gruppi in gruppi più piccoli per aumentare la partecipazione attiva e la discussione.



Questo video sull'allevamento a basso stress dimostra come l'agricoltore ospitante utilizzi le condizioni reali della fattoria per spiegare la tecnica, piuttosto che utilizzare, ad esempio, una presentazione ppt.

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

SELEZIONE DI METODI DI APPRENDIMENTO ADEGUATI

Esistono 3 principi fondamentali:

- 1 | Mettere in relazione il contenuto didattico con la pratica agricola
- 2 | Coinvolgere i partecipanti nello scambio attivo di conoscenze
- 3 | Utilizzare una varietà di metodi di apprendimento

1 | Mettere in relazione il contenuto didattico con la pratica agricola

Presta attenzione al contesto più ampio. Affronta l'impatto della pratica dimostrata o dell'innovazione sull'intera azienda agricola e discuti anche il contesto più ampio (ad esempio sociale, economico, politico). Fornendo queste informazioni aggiuntive, i partecipanti possono prendere decisioni più informate sull'opportunità di adottare o meno una pratica o un'innovazione.

Approfitta della fattoria ospitante, e dell'esperienza dell'agricoltore ospitante. L'opportunità di visitare un'altra fattoria è spesso una delle principali motivazioni degli agricoltori a partecipare a una dimostrazione, quindi è importante collegare il contenuto della dimostrazione alle effettive condizioni di gestione dell'azienda agricola nella fattoria ospitante e fornire il maggior numero possibile di esempi pratici. Ciò significa anche prestare attenzione ai problemi, ai fallimenti, agli errori o agli effetti collaterali negativi di una pratica. Questi problemi spesso riflettono gli ostacoli all'adozione di pratiche. Quindi, una volta affrontati e spiegati come potrebbero essere trattati, questi potrebbero contribuire all'adozione di pratiche e innovazioni da parte dei partecipanti.

2 | Coinvolgere i partecipanti nello scambio attivo di conoscenze

Offri opportunità per lo scambio di conoscenze peer-to-peer. Puoi aumentare la partecipazione a presentazioni e dimostrazioni, ad esempio dando attivamente ai partecipanti l'opportunità di condividere le loro esperienze con il pubblico, organizzando discussioni con un numero minore di partecipanti, oppure organizzando workshop nei quali lo scambio attivo di conoscenze viene stimolato. Crea opportunità per uno scambio di conoscenze più informale, offrendo agli agricoltori abbastanza tempo per chiacchierare tra loro, ad esempio durante il pranzo, le bevande o i workshop.

CONSIGLIO

NON DIMENTICARE CIBO E BEVANDE

La colazione o il pranzo durante i quali si tengono discorsi introduttivi.

Cibo e bevande dopo la "parte formale", in modo che le persone possano discutere di ciò che hanno visto o fatto.

Fornisci prodotti fatti in casa, preferibilmente utilizzando ingredienti della fattoria ospitante.

Fornisci cibo da fonti locali che sono co-organizzatori o sponsor.

Fornisci rinfreschi e snack come una pausa intermedia.

Offri una vasta gamma di esperienze e cerca modi per sorprendere i partecipanti. Includi una serie di attività diverse. Esempi possono essere le passeggiate nel campo, l'osservazione di dimostrazioni pratiche svolte da un dimostratore e la possibilità che i partecipanti svolgano attività pratiche. Tali attività pratiche migliorano l'apprendimento e la comprensione, e anche le interazioni tra i partecipanti. Aggiungendo un effetto sorpresa alle attività dimostrative, è più probabile che i partecipanti ricorderanno le informazioni per un tempo più lungo. Questo effetto sorpresa può essere generato in diversi modi, ad esempio, da abili tecniche di narrazione, utilizzando un'originale attività coinvolgente per i partecipanti, oppure rivelando un prodotto/innovazione durante l'evento dimostrativo.



Figura 1. Immagini del test Soil my Pants, come esempio di un test sorprendente e semplice per la salute del suolo. (fonti: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (a sinistra); ILVO (a destra))



Questo video mostra il test 'Soil my Pants', come un metodo sorprendente e semplice per testare la salute del suolo sulla base di biancheria intima di cotone sepolta.

www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/or/soils/health/?cid=nrcsprd1470410

Crea un ambiente stimolante e familiare. Organizza la sala/lo spazio riunioni in modo che tutti possano ascoltare e comprendere comodamente gli oratori e gli altri partecipanti. Alcune idee sono:

- Utilizza microfoni in modo che ogni partecipante possa ascoltare l'altoparlante (in particolare, quando è fuori).
- Utilizza materiale visivo che ogni partecipante possa vedere (cioè non usare poster con caratteri di piccole dimensioni, che possono essere visibili solo in prima fila).
- Se all'interno: disponi le sedie a cerchio/semicerchio, in modo che tutti abbiano una visione chiara degli altri partecipanti.
- Organizza un 'mercato' con diversi stand/relatori in modo che le persone possano passeggiare in gruppi più piccoli.
- Pensa a dove terrai le discussioni, considerando che gli agricoltori tendono ad essere più a loro agio nel campo o nella stalla che nelle aule accademiche.
- Fornisci dei divertenti rompighiaccio all'inizio dell'evento. L'ispirazione può essere trovata su internet, ad esempio: www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426 o www.icebreakers.ws/large-group

3 | Utilizzare una varietà di metodi di apprendimento

Scegli una combinazione. Vari metodi di apprendimento possono essere utilizzati durante eventi dimostrativi, ad esempio poster, presentazioni, esperimenti, discussioni, workshop, ecc. Questi metodi si differenziano per il grado di interazione fra dimostratore e partecipanti e per l'impegno attivo richiesto dagli agricoltori e si rivolgono a diversi stili di apprendimento. Anche in questo caso, la scelta di quale combinazione di metodi di apprendimento viene utilizzata dipende dall'obiettivo della giornata, dalla composizione e dalle dimensioni del gruppo. Una panoramica dei metodi di apprendimento è disponibile alle pagine 28-30.



Adattati ai diversi livelli di conoscenza e stili di apprendimento nel pubblico. Se possibile, fatti un'idea in anticipo dei livelli di conoscenza dei partecipanti. In caso contrario, inizia con le informazioni di base per i nuovi arrivati sul campo. I tipi di studenti sono (<https://blog.prezi.com/the-four-different-types-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Gli studenti uditivi preferiscono ascoltare le informazioni. Spesso parlano da soli mentre studiano o pensano. Ciò può essere supportato stimolando il pubblico a ripetere i messaggi chiave ad alta voce, ad esempio ponendo loro delle domande.
- Gli studenti visivi preferiscono vedere le informazioni e visualizzare le relazioni tra le idee, ad esempio in infografiche, grafici, schemi e colori.
- Gli studenti di lettura/scrittura preferiscono leggere o scrivere informazioni, in opuscoli o dispense.
- Gli studenti cinestetici (fisici) preferiscono eseguire effettivamente esercizi ed esperimenti pratici.



Figura 2. Diversi tipi di studenti e come tenerne conto durante una dimostrazione. (Fonte: <https://tutoringwithatwist.ca/varik-learning-styles/>)

Utilizza strumenti didattici adeguati. Gli strumenti didattici sono tutti i tipi di materiali utilizzati durante una dimostrazione per facilitare l'apprendimento (ad esempio dispense, video, sistemi di voto elettronici interattivi), per:

- Aumentare l'interazione: mediante, ad esempio, l'uso di sistemi di voto o app interattive (ad esempio www.mentimeter.com o <https://kahoot.com>)
- Rendere visivi i contenuti: ad es. mostra le attrezzature utilizzate nella fattoria, poster con infografiche coinvolgenti (creatori di infografiche online gratuiti su www.canva.com/create/infographics, video per mostrare pratiche 'buone' o 'cattive'.
- Fornisci informazioni di supporto per l'evento dimostrativo: ad esempio opuscoli con informazioni aggiuntive sulla fattoria ospitante o un elenco di partecipanti. Un esempio di ciò sono i "libretti delle passeggiate in fattoria" pubblicati da Teagasc (www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks)
- Fornisci informazioni da portare a casa: ad esempio opuscoli con informazioni pratiche sull'innovazione dimostrata. Questo è di particolare importanza, dal momento che i partecipanti non hanno sempre la possibilità di prendere appunti. Fai riferimenti a pagine web, Instagram, Facebook se disponibili.

CONSIGLIO

Pensa a come distribuire i materiali durante l'evento dimostrativo. Se vengono distribuiti durante le presentazioni, potrebbero distrarre i partecipanti. Alcune di queste informazioni possono anche essere inviate in anticipo ai partecipanti.



UN EVENTO DIMOSTRATIVO PROFESSIONALE E FLUENTE

Segui la “regola del tre”. Fornisci tre messaggi chiave che vengono ripetuti durante l’evento dimostrativo e che sono anche riassunti alla fine, come messaggi ‘da portare a casa’ per i partecipanti. Una buona pratica è tenere a mente la “regola del tre”. Questo principio, spesso utilizzato nelle campagne pubblicitarie, suggerisce che la formulazione di tre messaggi chiave è più efficace di altri numeri.



Figura 3. Utilizza la regola del tre per trasmettere i tuoi messaggi chiave.

Fai in modo che sia presente un bravo facilitatore. La stimolazione della partecipazione attiva spesso manca durante le dimostrazioni, molto probabilmente a causa della mancanza di capacità di facilitazione dei dimostratori. L’importanza di un buon facilitatore non può davvero essere sopravvalutata, dal momento che lui o lei è fondamentale durante l’intero evento, assicurandosi che tutto funzioni in modo fluente, coinvolgendo attivamente i partecipanti nelle discussioni e guidandoli durante l’evento. Può anche raccogliere le domande che sorgono durante l’evento.

Garantisci una buona gestione del tempo. Non c’è niente di più frustrante per i partecipanti quanto dover andarsene quando il programma non è ancora finito o avere la sensazione che il programma si sia concluso bruscamente. Assicurati di nominare un cronometrista durante l’evento, che aiuti a rispettare il programma. Potrebbe trattarsi di qualcuno dell’organizzazione o del team di facilitazione, o in alcuni casi (ad esempio gruppi più piccoli) anche di un partecipante.

Pianifica l’imprevisto. Alcune circostanze impreviste possono sempre accadere, ed è consigliabile pensare in anticipo ed essere preparati all’imprevisto. Esempi sono le previsioni meteorologiche avverse, la dimensione dei gruppi troppo grande o troppo piccola, composizione del gruppo diversa da quella prevista (ad esempio, pochi agricoltori attivi), problemi con le attrezzature, problemi con le prove sul campo, ecc. Ad esempio, quando si prevede maltempo, la dimostrazione può essere posticipata, oppure un allestimento di presentazioni al coperto, video, dimostrazioni o discussioni potrebbe essere pianificato come alternativa.



6

Valutazione e follow-up

VALUTARE L'ALLESTIMENTO E L'IMPATTO DEL TUO EVENTO

Valutare il tuo evento aiuta a migliorare l'organizzazione di eventi futuri. È importante collegare la valutazione all'obiettivo dell'evento: se l'obiettivo era il networking, è utile concentrarsi sulla capacità dei partecipanti di espandere la propria rete. Se l'obiettivo era l'adozione dell'innovazione, gli organizzatori devono monitorare l'inclinazione del partecipante ad adottare l'innovazione dimostrata.

È possibile raccogliere feedback sull'allestimento (programma, location, strutture, argomento...) e sull'organizzazione della dimostrazione, ma anche su ciò che i partecipanti hanno appreso e su ciò che ritengono applicabile alla loro fattoria:

Nel breve periodo:

“Cosa portano a casa i visitatori?”

- Know-why (motivazione, consapevolezza accresciuta): i partecipanti sono consapevoli che ci sono problemi o sfide specifiche e/o che sono disponibili nuove opzioni che potrebbero essere necessarie in futuro
- Know-what (l'argomento della dimostrazione): i partecipanti vengono informati su novità specifiche (novità in pratiche, materiali, varietà, macchinari, ecc.)
- Know-how: i partecipanti possono collegare le nuove informazioni alla propria pratica e sono in grado di valutare le possibilità di implementarle nella propria fattoria.

Nel lungo periodo:

“Cosa fanno i visitatori con quello che hanno portato a casa?”

Questo impatto raramente deriva da una sola dimostrazione ed è meno semplice da valutare, a causa dello scarto temporale. Ci vuole tempo perché i partecipanti apportino cambiamenti effettivi nella loro pratica agricola, poiché potrebbero essere necessari investimenti finanziari, nuove competenze e conoscenze e un riadattamento della routine e della mentalità abituali dell'agricoltore. Anche l'effettiva decisione di cambiare non è influenzata esclusivamente dall'evento dimostrativo, ma include una vasta gamma di altre fonti di informazione, come pubblicazioni sulla stampa (specializzata nel settore agricolo), eventi dimostrativi di follow-up, workshop, newsletter, contatti con consulenti, altri agricoltori, ecc.

Puoi fare la valutazione in diversi modi, ad esempio:

- Conversazioni informali con i partecipanti durante l'evento dimostrativo
- Feedback facilitato dai partecipanti durante l'evento dimostrativo, utilizzando moduli o sulla base di discussioni
- Moduli di valutazione inviati in un secondo momento ai partecipanti. Il rischio dei sondaggi è che spesso vengono completati troppo velocemente quando le persone hanno fretta di parlare con altre persone o di tornare a casa.
- E-mail o telefonate di follow-up. Se vuoi valutare l'impatto, puoi aspettare un paio di settimane o addirittura mesi per una telefonata di follow-up.
- Moduli di valutazione per gli organizzatori della dimostrazione, da compilare durante l'evento dimostrativo

Agire sulla base della valutazione è importante per migliorare la futura dimostrazione in fattoria. Quindi, una volta raccolta, la valutazione deve essere condivisa e devono essere implementati miglioramenti per le attività future.

CONSIGLI

Utilizza solo alcune domande pertinenti. Un questionario con molte domande sarà più difficile da completare.

È più probabile che tu abbia successo nel raccogliere feedback il giorno stesso, piuttosto che in un secondo momento tramite e-mail.



Questo video mostra come la valutazione dell'evento da parte dei partecipanti sia inclusa nel programma dell'evento dimostrativo.

www.youtube.com/watch?v=BfkkuhbJ9OI&feature=youtu.be

ATTIVITÀ DI FOLLOW-UP

'Follow-up' si riferisce all'ulteriore sviluppo e distribuzione del contenuto della dimostrazione, dopo la fine dell'evento, per aumentarne ulteriormente l'impatto. Sebbene le attività di follow-up si svolgano dopo l'evento, è importante che vengano annunciate o discusse con i partecipanti durante l'evento dimostrativo.

Le attività di follow-up potrebbero essere formali, come eventi dimostrativi di follow-up organizzati. Il follow-up informale può includere il contatto telefonico tra i partecipanti, il dimostratore o gli agricoltori partecipanti che parlano con i loro vicini.



Questo video mostra i vantaggi di una piattaforma per lo scambio di conoscenze sulle varietà biologiche e il ruolo che gli eventi dimostrativi possono svolgere in questo contesto.

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

Le buone attività di follow-up per i partecipanti includono:

- Condividere l'elenco dei partecipanti, con il consenso dei partecipanti (in conformità con le norme sulla privacy del GDPR europeo).
- Condividere i dati di contatto dell'agricoltore ospitante o di altri dimostratori per i partecipanti che sono interessati a saperne di più o a implementare una pratica nella loro fattoria.
- Fornire opuscoli informativi ai partecipanti.
- Creare una piattaforma online, gruppi di social media (ad esempio WhatsApp), blog o network fisici in cui i professionisti possano riferire le loro esperienze con altri agricoltori interessati.
- Fornire una newsletter o creare un sito web in cui i partecipanti siano informati su ulteriori approfondimenti e sviluppi sull'argomento della dimostrazione.
- Fornire supporto (di gruppo) a quei partecipanti interessati che intendono implementare le pratiche o le innovazioni.

Le buone attività di follow-up per le persone che non hanno partecipato all'evento dimostrativo includono:

- Fornire un report o un video online dell'evento dimostrativo. Se il video è attraente, potrebbe anche attirare altri agricoltori a partecipare a futuri eventi dimostrativi.
- Utilizza diverse fonti di media (social media, blog, pagine web, stampa scritta, radio, ecc.) per riferire sull'evento.
- Rilascia articoli di stampa per gli agricoltori nella stampa specializzata nel settore agricolo e fornisci opuscoli che possono essere distribuiti tra agricoltori e consulenti. È consigliabile coinvolgere i giornalisti all'evento e dedicare una sessione specifica ai giornalisti, per assicurarsi che diffondano il messaggio giusto nei loro articoli o notizie.
- Per le prove a lungo termine nella fattoria ospitante, le prove potrebbero essere rese accessibili al pubblico, in modo che gli agricoltori locali siano liberi di venire e vedere i progressi della sperimentazione senza gli eventi dimostrativi.

METODO	UTILE ALLO SCOPO DI / NELLA SITUAZIONE DIMOSTRATIVA	PUNTI DA CONSIDERARE / PREREQUISITI	ESEMPIO DI BUONA PRATICA
Webinar	<ul style="list-style-type: none"> Per raggiungere una vasta gamma di persone che non sono in grado di partecipare fisicamente all'evento dimostrativo. 	<ul style="list-style-type: none"> Considera attentamente l'obiettivo e il pubblico di riferimento Guarda i tutorial per i 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 Come realizzare un webinar con Powerpoint: https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI Formazione gratuita su come realizzare webinar: <ul style="list-style-type: none"> https://webinarsthatwork.net/free-webinar https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8
Pannello informativo, stand, cartelli	<ul style="list-style-type: none"> I visitatori possono autodirigere la loro raccolta di informazioni, attraverso la lettura indipendente di tutti gli stand informativi al proprio ritmo A più strisce reattive, un cartello può delineare ogni trattamento e indicare chi contattare per ulteriori informazioni. I cartelli e/o i poster possono essere utilizzati anche per indirizzare gli agricoltori alla location della dimostrazione. 	<ul style="list-style-type: none"> Informazioni limitate possono essere trasmesse ai visitatori Nessuna possibilità di interazione Rendi la segnaletica semplice, attraente e di facile lettura Necessità di soddisfare i livelli di alfabetizzazione visiva degli agricoltori che osservano la dimostrazione Fornisci indicazioni e spiegazioni ai pannelli informativi o agli stand. 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g
Lezione o presentazione in aula	<ul style="list-style-type: none"> Per presentare l'argomento e il contesto a un gruppo più grande che è possibile ospitare facilmente nella fattoria. Per presentare conclusioni chiare e messaggi da portare a casa. Per mostrare foto/video quando la presentazione dal vivo non è possibile 	<ul style="list-style-type: none"> Le presentazioni teoriche o dall'alto verso il basso rischiano di rimanere lontane dall'argomento e non coinvolte La mancanza di coinvolgimento e interattività degli agricoltori potrebbe competere con la dimostrazione all'esterno (se parte di un evento più grande) Collegati alla pratica e alla dimostrazione agricola durante la presentazione Mantieni le presentazioni brevi (massimo 20 minuti) Pensa dal punto di vista del tuo pubblico di riferimento quando prepari la presentazione Riciclare l'ultima presentazione che hai tenuto a una conferenza (scientifica) non andrà bene! 	<ul style="list-style-type: none"> https://thefloorisyours.be/en/ https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/ https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, pagg. 30-31
Storytelling	<ul style="list-style-type: none"> Consente ai partecipanti di ricordare meglio i messaggi principali Quando hai un utente o un esecutore entusiasta della pratica che vuoi dimostrare Collega la teoria alla pratica Lo scambio con professionisti che hanno già implementato una certa tecnica o un approccio innovativo è spesso molto coinvolgente e stimolante Gli aneddoti supportano il ricordo dei contenuti 	<ul style="list-style-type: none"> Il narratore deve essere abile a raccontare una storia vivace ed essere compreso. Pensa attentamente a dove inserire lo storytelling nella dimostrazione; ad esempio all'inizio per suscitare interesse o nel mezzo per fare un esempio 	<ul style="list-style-type: none"> https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT11Tw https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc
Q&A	<ul style="list-style-type: none"> Importante per il programma dopo gli slot di comunicazione unidirezionale Per aiutare a digerire le informazioni ricevute 	<ul style="list-style-type: none"> A incoraggiare e mediare le domande, dando a tutti la possibilità di parlare (ruolo del facilitatore) Pianifica un tempo sufficiente Ripeti le domande usando un microfono per assicurarti che tutti i partecipanti possano ascoltare Sii chiaro su quante domande possono essere prese / quanto tempo c'è Mantieni le risposte brevi e precise, per avere tempo per diverse domande Chiedi ai partecipanti di preparare le domande in anticipo 	<ul style="list-style-type: none"> Esempi di domande di attivazione: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, pagg. 20-21 https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ

METODO	UTILE ALLO SCOPO DI / NELLA SITUAZIONE DIMOSTRATIVA	PUNTI DA CONSIDERARE / PREREQUISITI	ESEMPIO DI BUONA PRATICA
Discussioni interattive facilitate fra dimostratori e partecipanti o tra i partecipanti	<ul style="list-style-type: none"> ● Per aiutare a digerire le informazioni ricevute ● Innesca la riflessione degli agricoltori in visita su come le innovazioni dimostrate si applicherebbero alla propria fattoria. ● può essere usata per riflettere e collegarsi a presentazioni precedenti ● Per approfondire la conoscenza e comprensione su un determinato argomento ● Funziona bene sia con piccoli sia con grandi gruppi 	<ul style="list-style-type: none"> ● Consulta le guide di facilitazione ● Prepara in anticipo le domande di attivazione per il gruppo ● Attiva la discussione iniziando con una semplice domanda, ad esempio un sondaggio a cui tutti possono rispondere ● Chiedi ai partecipanti di presentarsi ● I partecipanti che hanno già familiarità con l'argomento o l'innovazione possono avviare la discussione e incoraggiare anche i partecipanti inesperti a partecipare alla discussione. Può essere interessante/necessario assicurarsi che siano presenti alcuni agricoltori esperti ● Sono necessarie buone capacità di ascolto e facilitazione: riformulare, riassumere le questioni principali ● Dividi grandi gruppi in gruppi più piccoli ● Sono necessarie buone capacità di ascolto e facilitazione: riformulare, riassumere le questioni principali 	<ul style="list-style-type: none"> ● Esempi di domande di attivazione: https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit, pagg. 20-21
Passeggiata nel campo/nella fattoria		<ul style="list-style-type: none"> ● Ad alcuni ospiti non piace che i partecipanti camminino liberamente per la fattoria. ● Potrebbe essere inaccessibile e impedire il coinvolgimento di partecipanti disabili o immobili. ● La presenza degli ospiti durante la passeggiata nel campo per fornire indicazioni, spiegazioni e risposte alle domande ● Concedi tempo sufficiente per passare da un posto all'altro ● Considera tutti gli aspetti relativi alla salute e alla sicurezza di una passeggiata o di un trasporto in fattoria (con rimorchio) ed effettua una valutazione del rischio prima dell'evento dimostrativo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Trasporta le persone su un rimorchio, quando il campo o parti della fattoria non sono facilmente accessibili ai partecipanti disabili.
Esempio pratico mostrato dal dimostratore	<ul style="list-style-type: none"> ● Per illustrare il contenuto didattico e l'argomento ● Per rendere la presentazione coinvolgente e attirare l'attenzione ● Funziona bene se combinato a una passeggiata nel campo e altre forme di presentazione 	<ul style="list-style-type: none"> ● Usa modi semplici ma sorprendenti per spiegare il tuo messaggio ● Assicurati di coinvolgere tutto il gruppo ● Considera le dimensioni del gruppo: tutti devono essere in grado di vedere l'esempio pratico. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Semplici strumenti per testare la qualità del suolo: https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&feature=youtu.be ● Slake test per visualizzare la stabilità strutturale del suolo (in lingua francese); https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&feature=youtu.be
Presentazione multisensoriale per esperienze più intense	<ul style="list-style-type: none"> ● Supporta il ricordo della pratica e l'ancoraggio dell'apprendimento ● Funziona bene se combinato a una passeggiata nel campo e altre forme di presentazione 	<ul style="list-style-type: none"> ● Garantisci che sia concesso un tempo sufficiente ● Includi l'esperienza nella tua presentazione, ad esempio chiedendo: "Che odore ha per te?" "Come descriveresti la sensazione di...?" 	<ul style="list-style-type: none"> ● Esempi: <ul style="list-style-type: none"> ● Tocca e indaga il terreno dopo che le sarchiatrici sono passate ● Ascolta silenziosamente le api in una zona cuscinetto su un campo, ● Assaggia il pane cotto utilizzando la farina prodotta dalla fattoria, per consentire ai partecipanti di apprezzare la qualità dell'esperienza della piantatrice 3d ProduceloF2020 ● Dimostrazione del test della vanga per analizzare la qualità del suolo: https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw ● la dimostrazione sulla coltivazione di legumi spiega come il dimostratore agricolo abbia incluso l'esperienza nella sua dimostrazione: https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-l&feature=youtu.be

METODO	UTILE ALLO SCOPO DI / NELLA SITUAZIONE DIMOSTRATIVA	PUNTI DA CONSIDERARE / PREREQUISITI	ESEMPIO DI BUONA PRATICA
Esercizi che offrono ai visitatori esperienze pratiche	<ul style="list-style-type: none"> ● L'action learning consente ai partecipanti di trovare la soluzione da soli ● Supporta il ricordo della pratica e l'ancoraggio dell'apprendimento ● supporta la padronanza delle competenze da parte dei partecipanti 	<ul style="list-style-type: none"> ● Non è fattibile per ogni argomento, ad esempio, quando sono richieste licenze per l'uso di apparecchiature o a causa di misure di biosicurezza ● Assicurati che sia previsto un tempo sufficiente all'interno del programma dell'evento dimostrativo. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Prova indumenti protettivi durante le applicazioni di disinfestazione ● Porta le tue macchine spruzzatrici per calibrarle ● Dimostrazione del test della vanga per analizzare la qualità del suolo https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw
Workshop	<ul style="list-style-type: none"> ● Per una discussione approfondita e un focus su un argomento specifico ● Per applicare l'esperienza presentata alla situazione della propria fattoria ● L'output può essere utilizzato per la documentazione 	<ul style="list-style-type: none"> ● Richiede almeno un'ora in una stanza o intorno a un tavolo all'aperto ● Richiede strutture per annotare i punti chiave di discussione / risultati di un'indagine mirata (ad esempio fornire modelli). ● Formula attentamente l'obiettivo del workshop (deve essere fattibile nel tempo disponibile) e quale risultato è previsto ● I visitatori che si aspettano una visita sul campo potrebbero non essere aperti a un workshop comprendente carta e scrittura (evita che ciò accada annunciandolo nell'invito); potrebbe competere con le dimostrazioni ● Considera le diverse preferenze dei visitatori per i metodi applicati ● Il gruppo deve dividersi in piccoli gruppi di circa 3-7 persone ● Esamina le guide di workshop e facilitazioni 	<ul style="list-style-type: none"> ● Possibile guida alla facilitazione del workshop: https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops
Cena, bevande, trasporto, ecc. che danno tempo per lo scambio (informale) tra i partecipanti	<ul style="list-style-type: none"> ● Possibilità di parlare liberamente di eventuali fallimenti o preoccupazioni nelle pratiche agricole innovative dimostrate, per consentire un apprendimento reciproco basato sull'esperienza produttiva ● Durante la parte informale (cibo e bevande) dell'evento dimostrativo, o quando ci si sposta tra i posti ● Per riflettere sulle presentazioni precedenti fornite ● Per digerire le informazioni presentate 	<ul style="list-style-type: none"> ● Consenti uno spazio e un tempo sufficienti affinché possa aver luogo uno scambio informale ● Sponsorizzazione di cibo/bevande/trasporti 	<ul style="list-style-type: none"> ● Si svolgerà comunque se c'è tempo; incoraggialo lasciando spazio nel programma per questo scambio informale e offri ai partecipanti cibo/bevande



AGRIDEMO



PLAID



Questa guida è il risultato di una solida collaborazione fra i 3 progetti FarmDemo. Questi progetti hanno ricevuto finanziamenti dal programma di ricerca e innovazione Horizon 2020 dell'Unione Europea nell'ambito delle convenzioni di sovvenzione N. 727388 (PLAID), N. 728061 (Agridemo-F2F) e N. 772705 (NEFERTITI).

ALTRI STRUMENTI SU

trainingkit.farmdemo.eu