



FarmDemo

**ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ  
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΕΠΙΔΕΙΞΕΩΝ  
ΣΕ ΓΕΩΡΓΙΚΕΣ  
ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΙΣ**







## Εισαγωγή

Επιδείξεις στο χώρο της γεωργικής εκμετάλλευσης διεξάγονται εδώ και τουλάχιστον δύο αιώνες. Αρχικά αποτελούσαν έναν τρόπο εισαγωγής των καινοτομιών στους αγρότες, αλλά τα τελευταία χρόνια αποσκοπούν περισσότερο στην ανταλλαγή εμπειριών μεταξύ των ίδιων των αγροτών, αλλά και στην υποστήριξη της συν-δημιουργίας γνώσης μεταξύ των αγροτών και άλλων φορέων. Ολοένα περισσότεροι αγρότες ανοίγουν τις εκμεταλλεύσεις τους για να έρθουν σε επαφή με τους συναδέλφους τους αλλά και το ευρύ κοινό στο πλαίσιο των στρατηγικών επιχειρηματικής ανάπτυξης (π.χ. βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες τροφίμων, κοινοτικά υποστηριζόμενη γεωργία). Οι δράσεις επίδειξης μπορεί να ποικίλουν από μεμονωμένες επιτόπιες εκδηλώσεις έως πολυετείς εκμεταλλεύσεις παρακολούθησης, όπου οι αγρότες, οι σύμβουλοι και τα μέλη του κλάδου συναντώνται ανά τακτά διαστήματα ώστε να εκτιμήσουν τις γεωργικές ευκαιρίες επί τόπου, καθώς και μόνιμες «ερευνητικές εκμεταλλεύσεις» όπου οι ερευνητές δοκιμάζουν και παρουσιάζουν καινοτόμες τεχνολογίες και προσεγγίσεις. Οι επιδείξεις στο χώρο της εκμετάλλευσης, επομένως, εφαρμόζουν ένα ευρύ φάσμα προσεγγίσεων, σχεδιάζονται με διαφορετικούς στόχους ενώ οργανώνονται και εκτελούνται από ένα ευρύ φάσμα φορέων. Δεδομένης, λοιπόν, της ποικιλομορφίας τους, δεν υπάρχει μια μόνο προσέγγιση για την επιτυχία μιας δράσης επίδειξης στο χώρο της εκμετάλλευσης. Ο παρών οδηγός αποτελεί μια επισκόπηση των

πιο σημαντικών στοιχείων που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την προετοιμασία, εκτέλεση και αξιολόγηση των επιδείξεων σε αγροκτήματα. Προτείνονται 6 απλά βήματα που μπορείτε να ακολουθήσετε κατά την σχεδίαση μιας δράσης επίδειξης στο χώρο της εκμετάλλευσης, ξεκινώντας από έναν σαφή ορισμό των στόχων και καταλήγοντας με ορθές πρακτικές αξιολόγησης και επακόλουθες ενέργειες. Στο σύνολό του, ο οδηγός παρέχει συγκεκριμένες συμβουλές και παρέχει ειδικά εργαλεία που θα σας υποστηρίξουν κατά τη σχεδίαση της δράσης σας.



Θα βρείτε τη διαδικτυακή έκδοση στην εξής διεύθυνση:

<https://farmdemo.eu>

Ο παρών οδηγός είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας μεταξύ 3 έργων Farm-Demo που έλαβαν χρηματοδότηση από το πρόγραμμα έρευνας και καινοτομίας Horizon 2020 της Ευρωπαϊκής Ένωσης σύμφωνα με τη συμφωνία επιχορήγησης N°727388 (PLAID), N°728061 (Agridemo-F2F), και N°772705 (NEFERTITI).

# ΣΧΕΔΙΑΣΤΕ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΠΙΔΕΙΞΗ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΣΕ 6 ΒΗΜΑΤΑ

1

## Στόχοι επίδειξης και ομάδες-στόχοι



- Θέστε σαφείς στόχους
- Επιλέξτε το γεωργικό κοινό σας σύμφωνα με τους στόχους σας
- Προσκαλέστε κι άλλους παράγοντες για να αυξήσετε τον αντίκτυπο

-7-

2

## Γεωργική εκμετάλλευση επίδειξης

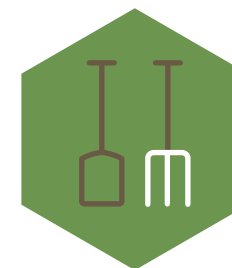


- Επιλέξτε την εκμετάλλευση που θα σας φιλοξενήσει σύμφωνα με τους στόχους σας
- Προτιμήστε έναν αξιόπιστο και καινοτόμο οικοδεσπότη γεωργό
- Διασφαλίστε την πρόσβαση επιλέγοντας μια καλή τοποθεσία και εγκαταστάσεις

-11-

3

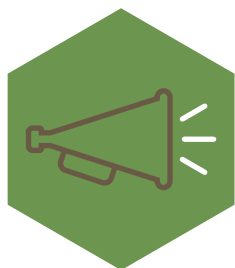
## Διαμόρφωση επίδειξης



- Συνθέστε μια ισορροπημένη διοργανωτική ομάδα σύμφωνα με τους στόχους σας
- Προγραμματίστε επαρκή χρόνο για αλληλεπίδραση και δικτύωση
- Υπολογίστε τα αντισταθμίσιμα όταν επιλέγετε την κατάλληλη περίοδο
- Αποζημιώστε τους οικοδεσπότες γεωργούς σας

-13-

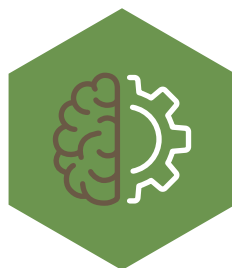
## 4 Πρώθηση



- Παρουσιάστε τα κύρια μηνύματα με βάση τους στόχους σας
- Προσαρμόστε την ορολογία στο κοινό-στόχο σας
- Επιλέξτε μια σαφή και ελκυστική πρόσκληση
- Χρησιμοποιήστε πολλαπλά κανάλια επικοινωνίας

- 17 -

## 5 Μέθοδοι μάθησης και συντονισμού



- Συσχετίστε το περιεχόμενο μάθησης με την γεωργική πρακτική
- Εμπλέξτε τους συμμετέχοντες σε ενεργή ανταλλαγή γνώσεων
- Χρησιμοποιήστε μια ποικιλία μεθόδων μάθησης
- Χωρίστε τις μεγαλύτερες ομάδες

- 20 -

## 6 Αξιολόγηση και επακόλουθες ενέργειες



- Αξιολογήστε κατά πόσο έχουν εκπληρωθεί οι στόχοι σας
- Χρησιμοποιήστε και εφαρμόστε τα αποτελέσματα της αξιολόγησής σας.
- Οργανώστε επακόλουθες δράσεις για τους συμμετέχοντες και τους μη συμμετέχοντες

- 25 -





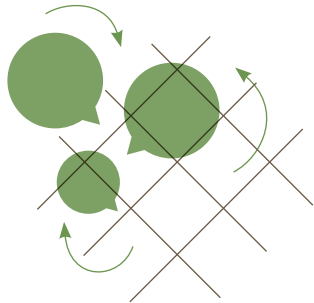
# 1

## Στόχοι επίδειξης και ομάδες-στόχοι

? «Τι θέλετε να επιτύχετε με αυτή την επίδειξη;»

Είναι σημαντικό σε κάθε δράση επίδειξης, οι στόχοι και τα κύρια μηνύματα να δηλώνονται με σαφήνεια εξ αρχής. Καθορίζουν όλες τις υπόλοιπες αποφάσεις που θα πάρετε κατά την προετοιμασία και εκτέλεση της δράσης επίδειξης: τη διαμόρφωση, του φορείς που θα συμμετέχουν, την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητάς της.

Ξεκινήστε πρώτα με το «γιατί» (γιατί κάνουμε αυτή την επίδειξη) και μετά με το «τι» (τι θέλουμε να παρουσιάσουμε). Από τον στόχο προκύπτει το «ποιος» (το κοινό-στόχος της επίδειξης) και το «πως» (η διαμόρφωση της επίδειξης και οι μέθοδοι μάθησης).



Οι δράσεις επίδειξης μπορούν να αποτελέσουν σημείο συνάντησης για τους συμμετέχοντες

## ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Λάβετε υπόψη σας περιφερειακές γεωργικές εξελίξεις και προκλήσεις για να προσελκύσετε γεωργούς και να αυξήσετε τον αντίκτυπό σας.

## ΓΙΑΤΙ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΕΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΔΕΙΞΗ;

**Εξειδικεύονται το κίνητρο ή η ανάγκη για την επίδειξη.**

Πιθανά επιδιωκόμενα αποτελέσματα:

- **Συνδημιουργία γνώσης** Μπορείτε να στοχεύσετε στη δημιουργία (νέας) γνώσης, αξιοποιώντας τη δεξαμενή γνώσης όσων συμμετέχουν στη δράση επίδειξης.
- **Υιοθέτηση καινοτομίας** Οι επιδείξεις βοηθούν στη μετάδοση νέων ευκαιριών, καινοτομιών ή πρακτικής εμπειρίας που μπορεί να χρησιμοποιηθεί απευθείας από τους γεωργούς. Οι καινοτομίες αυτές μπορούν να προκύψουν από έρευνα, επιχειρήσεις (σε σχέση με πωλήσεις προϊόντων) ή πρωτοπόρους αγρότες και να δώσουν στους παραγωγούς την αυτοπεποίθηση για να πάρουν μια τεκμηριωμένη απόφαση σχετικά με τη χρησιμότητα των παρουσιαζόμενων πρακτικών ή καινοτομιών για τη δική τους εκμετάλλευση.
- **Επίλυση προβλημάτων.** Οι επιδείξεις αποτελούν μια χρήσιμη πλατφόρμα για τη σύνδεση της ενημέρωσης με τις ανάγκες των τοπικών γεωργών. Μπορείτε να παρουσιάσετε λύσεις για τα προβλήματα των γεωργών, για παράδειγμα σε σχέση με τη μείωση της γεωργικής εργασίας ή τις καλλιέργειες στο πλαίσιο της κλιματικής αλλαγής ή να επιβεβαιώσετε έρευνα που έχει διεξαχθεί και να προσαρμόσετε τις καινοτομίες στις τοπικές συνθήκες και στις ανάγκες των γεωργών.
- **Κατάρτιση** Οι επιδείξεις προσφέρονται ως πλατφόρμα για βελτίωση και δημιουργία ικανοτήτων, επιτρέποντας έτσι την εφαρμογή καινοτόμων πρακτικών στην εκμετάλλευση.
- **Ευαισθητοποίηση** Οι επιδείξεις δίνουν τη δυνατότητα ευαισθητοποίησης των συμμετεχόντων σε θέματα όπως οι κοινωνικές ανάγκες. Επίσης, ενώ θέματα βιωσιμότητας δεν τίθενται πάντα διακριτά, συχνά αποτελούν τμήμα της επίδειξης ώστε να ευαισθητοποιηθούν οι συμμετέχοντες.
- **Δικτύωση** Οι δράσεις επίδειξης μπορούν να αποτελέσουν σημείο συνάντησης για τους συμμετέχοντες. Οι τακτικές δράσεις επίδειξης (π.χ. ετησίως) μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εκδήλωση δικτύωσης για τη συγκέντρωση όλων όσων συμμετέχουν στο πρόγραμμα, το δίκτυο ή το έργο. Μπορούν να συνεισφέρουν στην ενίσχυση και ανάπτυξη της συνεργασίας και να τονώσουν πιθανές εταιρικές σχέσεις για συνεταιριστικές λύσεις προβλημάτων, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Επίσης, η κοινωνική πτυχή της δικτύωσης και η δυνατότητα συνάντησης με άλλους γεωργούς, είναι ιδιαίτερα ελκυστική για κάποιους συμμετέχοντες.
- **Εφαρμογή έρευνας** Οι εκδηλώσεις επίδειξης στο χώρο της εκμετάλλευσης μπορούν να λειτουργήσουν ως πλατφόρμα για μεταφορά της γνώσης σχετικά με τα αποτελέσματα της εφαρμοσμένης έρευνας στην γεωργική πρακτική. Υπάρχει δυνατότητα να γίνουν δοκιμές, συγκρίσεις ή επιβεβαιώσεις των καινοτομιών και των πρακτικών σε «πραγματικές» συνθήκες.
- **Εφαρμογή πολιτικής** Οι επιδείξεις αποτελούν ευκαιρία ενημέρωσης των γεωργών σχετικά με τους νέους νόμους, κανονισμούς και πολιτικές και μπορούν να προτείνουν συγκεκριμένες πρακτικές και παραδείγματα σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής τους στις εκμεταλλεύσεις τους.



## ΤΙ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ;

Τα θέματα της επίδειξης μπορούν να διαφοροποιούνται, π.χ. επίδειξη ενός προϊόντος, ενός μηχανήματος, συστήματος διαχείρισης ή μάρκετινγκ.

Τα χαρακτηριστικά του θέματος που παρουσιάζεται επηρεάζουν την διαμόρφωση της επίδειξης καθώς και τις ομάδες-στόχους στις οποίες δυνητικά απευθύνεται. Πρόκειται για μια καινοτομία ελάχιστα γνωστή στην αγροτική κοινότητα, χωρίς κάποιο παράδειγμα πραγματικής εφαρμογής της, εφαρμόζεται ήδη από μια μειονότητα γεωργών ή αποτελεί μια διαδεδομένη πρακτική η οποία θα μπορούσε να βελτιωθεί και βελτιστοποιηθεί από τους γεωργούς;

Συχνά η δύναμη μιας επίδειξης κρύβεται στην απλότητά της. Προτείνεται, επομένως, να περιοριστεί ο αριθμός των θεμάτων που παρουσιάζονται σε κάθε δράση. Αν θέλετε να θίξετε πολλαπλά θέματα, ίσως να εξετάσετε την οργάνωση μιας σειράς δράσεων επίδειξης ή να προγραμματίστε επαρκή χρόνο για κάθε ξεχωριστό θέμα.



Η επιλογή του θέματος μπορεί να γίνει εκ των άνω, από τους οργανωτές, από εκπροσώπους των γεωργών, ή από το έργο στο οποίο ενσωματώνεται η επίδειξη, ή από τη βάση, με τη συμμετοχή των γεωργών καθώς και από συμμετέχοντες σε προηγούμενη επίδειξη στην περίπτωση σειράς δράσεων επίδειξης. Σε κάθε περίπτωση, είναι απαραίτητη η ενδελεχής εξέταση ή συζήτηση εκ των προτέρων ώστε να επιλεγεί ένα ενδιαφέρον, εμπνευσμένο και σχετικό θέμα.



### Σειρά επιδείξεων έναντι μεμονωμένης επίδειξης

Μια σημαντική απόφαση κατά τη διαμόρφωση της επίδειξης αφορά στο εάν θα είναι μία μεμονωμένη ή μια σειρά επιδείξεων για το ίδιο θέμα ή μια επαναλαμβανόμενη δράση (δικτύωσης) από τους ίδιους διοργανωτές.

Η σειρά επιδείξεων κάποιες φορές αναφέρεται ως πιο αποτελεσματική καθώς:

- Οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να γνωριστούν και να εμπιστευθούν ο ένας τον άλλο (έτσι θα είναι λιγότερο απρόθυμοι να μοιραστούν πληροφορίες).
- Οι επιδείξεις μπορούν να ασχοληθούν με αρκετά βήματα της διαδικασίας υιοθέτησης (περισσότερα επιδιωκόμενα αποτελέσματα).
- Επιτρέπει την παρουσίαση της διαχρονική εξέλιξης, της εποχικότητας.
- Μπορείτε να προσεγγίσετε περισσότερους γεωργούς και πολλαπλά ενδιαφερόμενα μέρη.
- Οι επιδείξεις βασίζονται στην καλή φήμη των προηγούμενων επιδείξεων.
- Η οργάνωση και διαμόρφωσή τους μπορεί να βελτιωθεί/ενισχυθεί.

## ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΣΑΣ;

Η επιλογή της ομάδας ή των ομάδων στις οποίες απευθύνεστε εξαρτάται από το τι θέλετε να επιτύχετε με την επίδειξη. Για παράδειγμα, εάν ο στόχος σας είναι η εντατική ανταλλαγή γνώσης ή η συνδημιουργία γνώσης σε ένα πολύ συγκεκριμένο θέμα, μπορείτε να επιλέξετε μια μικρή ομάδα γεωργών που «μιλούν την ίδια γλώσσα» ως κοινό, για να διασφαλίσετε ποιοτικές και έντονες αλληλεπιδράσεις. Η συγκεκριμενοποίηση των ομάδων στόχων θα καθορίσει ποια κανάλια επικοινωνίας πρέπει να χρησιμοποιηθούν για να τους προσεγγίσετε.

Η ομάδα στόχος μπορεί να προσδιοριστεί με βάση:

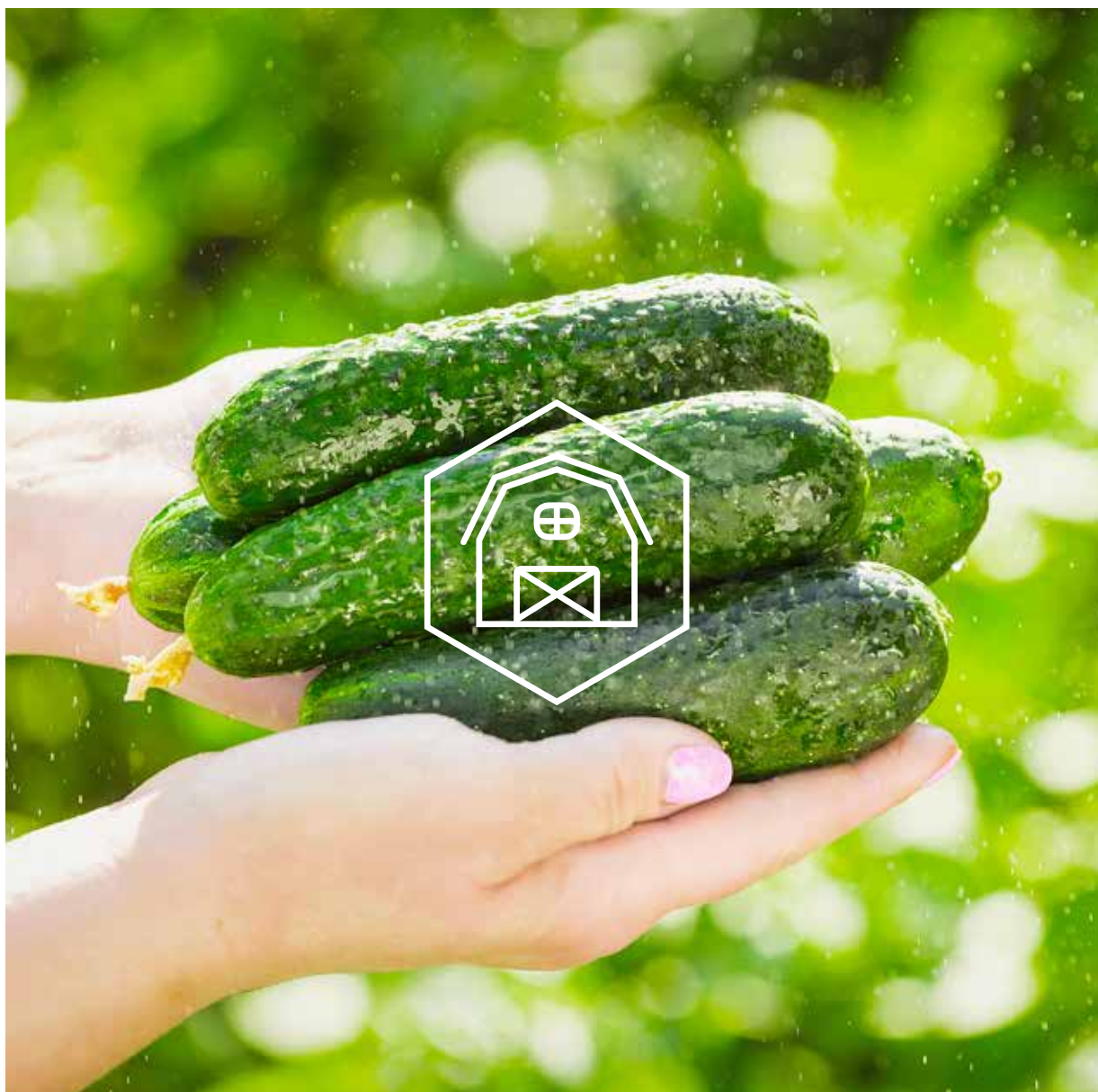
- Συγκεκριμένους τομείς (π.χ. γαλακτοπαραγωγοί, παραγωγοί ζαχαρότευτλων).
- Μια συγκεκριμένη περιοχή (π.χ. συγκεκριμένη επαρχία, ολόκληρη η χώρα ή σε διεθνές επίπεδο).
- Την εμπειρία τους σε μια συγκεκριμένη τεχνική, π.χ. αρχάριοι ή ειδικοί. Ανάλογα με το σκοπό, οι διοργανωτές θα μπορούσαν να επιλέξουν μόνο έμπειρους γεωργούς (π.χ. για τη βελτίωση μια πρακτικής ή καινοτομίας) ή έναν συνδυασμό των δύο (όταν θέλετε να γίνει ανταλλαγή). Οι «ειδικοί» γεωργοί μπορούν να βοηθούν με την έναρξη συζητήσεων κατά τη διάρκεια της δράσης επίδειξης και να ενθαρρύνουν και τους υπόλοιπους να κάνουν ερωτήσεις.
- Συγκεκριμένα «είδη» γεωργών (π.χ. «καινοτόμοι» γεωργοί για ζητήματα που χρειάζονται περαιτέρω ανάπτυξη, «μέσοι» γεωργοί για θέματα επίδειξης που είναι έτοιμα προς χρήση, νέοι γεωργοί ή νεοεισερχόμενοι).
- Το φύλο, διασφαλίζοντας ότι όλοι οι σχετικοί εκπρόσωποι στην εκμετάλλευση συμμετέχουν και νιώθουν ευπρόσδεκτοι.

Συχνά, αναλόγως του στόχου που θέλετε να επιτύχετε, είναι χρήσιμο να προσκαλείτε και άλλους φορείς για να συνεισφέρουν στον μακροπρόθεσμο αντίκτυπο της δράσης επίδειξης:

- Οι γεωργικοί σύμβουλοι μπορούν να δράσουν ως δυναμικοί «πολλαπλασιαστές» των κύριων μηνυμάτων της επίδειξης. Μπορούν να διαδώσουν το περιεχόμενο της επίδειξης σε μη συμμετέχοντες γεωργούς και μπορούν να συνδέσουν γεωργούς που εφάρμοσαν μια πρακτική ή μια καινοτομία με άλλους που ενδιαφέρονται.
- Ο αγροτικός τύπος, για επικοινωνία του θέματος της επίδειξης σε πιο ευρύ κοινό.
- Οι παράγοντες από την αγροδιατροφική αλυσίδα (π.χ. προμηθευτές, μεταποιητές τροφίμων, καταναλωτές...) αποτελούν σημαντικούς εταίρους στις συνεταιριστικές λύσεις και η παρουσία τους μπορεί να ενισχύσει τους δεσμούς μεταξύ των παραγωγών και των αγορών. Μπορούν να συνεισφέρουν με δεδομένα και εμπειρία από άλλους τομείς.
- Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής μπορούν να ευαισθητοποιήσουν σχετικά με τους περιορισμούς και τα κίνητρα των πολιτικών και να αυξήσουν την εμπέδωση και κλιμάκωση του περιεχομένου της επίδειξης, και, παράλληλα, να ενημερωθούν και οι ίδιοι σχετικά με τα πρακτικά προβλήματα ή τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι γεωργοί με στόχο τη βελτίωση των πολιτικών και των ρυθμίσεων. Από την άλλη, οι γεωργοί είναι συχνά απρόθυμοι να συμμετέχουν και να μοιραστούν εμπειρίες σε μια ομάδα όταν παρευρίσκονται ειδήμονες.

- Οι σπουδαστές και οι καθηγητές (γεωπονίας) μπορούν να συνεισφέρουν με καινοτομίες στην έρευνα, μπορούν να υποβάλουν ερωτήσεις στους γεωργούς σχετικά με τις μεθόδους παραγωγής τους ενώ οι ίδιοι ενημερώνονται σχετικά με τις γεωργικές πρακτικές. Μπορούν να βοηθήσουν στην διεξαγωγή του ελέγχου & της αξιολόγησης, μαθαίνουν από την συνδιοργάνωση και αποτελούν πρόσθετα χέρια βοήθειας.





## 2

### Γεωργική εκμετάλλευση επίδειξης

Οι επιδείξεις μπορούν να φιλοξενηθούν σε διαφορετικά είδη εγκαταστάσεων, από εκμεταλλεύσεις που ανήκουν στους γεωργούς έως δημόσιες εκτάσεις που ενοικιάζονται από πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα ή κέντρα ενημέρωσης των αγροτών. Κατά την επιλογή μιας εκμετάλλευσης κατάλληλης για την φιλοξενία της επίδειξης χρησιμοποιούνται κάποια κριτήρια.

## «Μπορούν οι γεωργοί να ταυτιστούν με την εκμετάλλευση φιλοξενίας;»

Μια επίδειξη θα έχει μεγαλύτερη επίδραση όταν η εκμετάλλευση φιλοξενίας λειτουργεί στις ίδιες πραγματικές συνθήκες με μια μέση γεωργική εκμετάλλευση. Από την άλλη, για παράδειγμα κάποιοι πρωτοπόροι γεωργοί μπορούν να παρουσιάσουν καινοτόμες και πιο πειραματικές τεχνικές.

## «Είναι ο οικοδεσπότης ‘καλός γεωργός’, αναγνωρίζεται ως αξιόπιστος και ‘σοφός’ καθώς και καινοτόμος και παραγωγικός;»

Η εικόνα που έχει το κοινό για τον οικοδεσπότη παίζει ρόλο στην ελκυστικότητα της δράσης για τους δυνητικούς συμμετέχοντες. Η επιλογή ενός ήδη γνωστού σας ή μιας εκμετάλλευσης που επιλέγεται από φορείς για αρκετά χρόνια για σχετικές δοκιμές, μπορεί να είναι μια «ασφαλής» επιλογή καθώς οι δράσεις επίδειξης συχνά απαιτούν μεγάλη προσπάθεια από τους οικοδεσπότες για να προετοιμάσουν την εκμετάλλευση για τους επισκέπτες. Από την άλλη, θα πρέπει να εξεταστεί το ενδεχόμενο να μην χρησιμοποιούνται οι «συνήθεις ύποπτοι».

## «Είναι η εκμετάλλευση φιλοξενίας κατάλληλη για τη δράση επίδειξης, λαμβάνοντας υπόψη το θέμα, την τοποθεσία και τις σχεδιαζόμενες δραστηριότητες;»

Θα πρέπει να εξετάσετε κατά πόσο οι δραστηριότητες, οι πρακτικές και οι εγκαταστάσεις του οικοδεσπότη γεωργού συνάδουν με τον στόχο της επίδειξης και τον αναμενόμενο αριθμό συμμετεχόντων. Ο χρόνος μετακίνησης ενδέχεται να αποτελεί σημαντικό κριτήριο, ωστόσο λάβετε υπόψη ότι οι συμμετέχοντες είναι πρόθυμοι να ταξιδέψουν πιο μακριά για επιδείξεις που αφορούν καινοτόμες πρακτικές που δεν συνηθίζονται στην δική τους περιοχή.



Η επιλογή της τοποθεσίας για τη φιλοξενία παίζει ρόλο στην προσβασιμότητα της επίδειξης:

- Γεωγραφικό κριτήριο (τοποθεσία, χρόνος μετακίνησης, καλή και εύκολη πρόσβαση για το κοινό που απευθύνεται)
- Κοινωνικό κριτήριο (εγκαταστάσεις, άνεση & ασφάλεια για τους επισκέπτες)



## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Ελέγξτε τον πανευρωπαϊκό κατάλογο των αγροκτημάτων επίδειξης στον κόμβο FarmDemo:

<https://farmdemo.eu>

Η συνεργασία μεταξύ εμπορικών εταιρειών και εκμεταλλεύσεων θα μπορούσε να είναι ωφέλιμη: επιτρέπει στους συμμετέχοντες να δουν τις πιο πρόσφατες καινοτομίες σε μια πραγματική, λειτουργική, εκμετάλλευση.

Μια «μη τυπική» εκμετάλλευση μπορεί να δώσει έμπνευση και να οδηγήσει στην επανεξέταση των τρεχουσών πρακτικών.

Για να απευθυνθείτε σε μεγαλύτερη ομάδα συμμετεχόντων, καλό θα ήταν να οργανώσετε την ίδια επίδειξη σε περισσότερες τοποθεσίες στην περιοχή/ χώρα σας και σε διαφορετικά είδη εκμεταλλεύσεων.

Αυξήστε την προσβασιμότητα των πιο απομακρυσμένων εκμεταλλεύσεων φιλοξενίας οργανώνοντας την ομαδική μετακίνηση των συμμετεχόντων.

Παρέχετε διευκολύνσεις μετακίνησης για επίσκεψη σε πολλούς χώρους.



### 3

## Διαμόρφωση επίδειξης

## ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ



«Τι είδους εταίροι (π.χ. γεωργοί, οργανώσεις γεωργών, σύμβουλοι, αγρο-επιχειρήσεις) θα συμμετέχουν στη διοργάνωση των επιδείξεων ώστε να συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων της επίδειξης;»

Η συνεργασία μεταξύ μιας ποικιλίας παραγόντων μπορεί να αποτελέσει πρόκληση λόγω των διαφορετικών επαγγελματικών υποβάθρων, δεξιοτήτων, γνωσιακών βάσεων, προτεραιοτήτων, εργασιακών συνθηκών και κινήτρων. Για να βοηθήσετε στην επιτυχία αυτής της προσπάθειας, είναι σημαντικό να υπάρχει συμφωνία σχετικά με τους στόχους, το περιεχόμενο και την κατανομή των εργασιών.

Το περιφερειακό AKIS (δείτε το παρακάτω πλαίσιο) μπορεί να προσδιορίσει το πλαίσιο μέσα στο οποίο οργανώνονται οι επιδείξεις. Μια καλή συνεργασία και τα προϋπάρχοντα δίκτυα των περιφερειακών φορέων AKIS μπορεί να διευκολύνουν τη διοργάνωση ή τη δημιουργία στρατηγικής για επιδείξεις, την προσαρμογή του θέματος για τη συγκεκριμένη περιφέρεια και την αξιοποίηση του διαθέσιμου κοινωνικού κεφαλαίου και των δικτύων για την εύρεση των σωστών προφίλ και αρμοδιοτήτων για τη διοργάνωση της επίδειξης. Επίσης, η επιτυχία της επίδειξης συχνά σχετίζεται με την εικόνα που έχει η τοπική κοινωνία για την διοργανωτική ομάδα. Οι διοργανωτικές ομάδες μπορούν επομένως να ωφεληθούν από μια συνεργασία με αξιόπιστες τοπικές οργανώσεις που έχουν μεγάλη επαφή με γεωργούς.

Το περιφερειακό Σύστημα Γεωργικής Γνώσης και Καινοτομίας (AKIS) αποτελεί το πλήρες σύστημα ανταλλαγής γεωργικών γνώσεων εντός μιας περιφέρειας και ορίζεται από τον τρόπο που οι άνθρωποι και οι οργανώσεις όπως οι συμβουλευτικές υπηρεσίες, οι ερευνητές, οι πολιτικές και οι γεωργικές οργανώσεις αλληλεπιδρούν και συνεργάζονται.

Η συνεργασία μεταξύ εμπορικών εταίρων μπορεί να οδηγήσει στην πραγματοποίηση πολύ αποτελεσματικών δράσεων επίδειξης σε επίπεδο γνώσης και παροχής πληροφοριών. Ωστόσο, χρειάζονται καλές συμφωνίες με εμπορικές εταιρείες, πριν την δράση επίδειξης, ώστε οι γεωργοί να μην εκλάβουν τη δράση ως προσπάθεια διαφήμισης και πώλησης.

Αυτό μπορεί να αποφευχθεί εμπλέκοντας περισσότερες από μία εμπορικές εταιρείες ή προσκαλώντας μαζί με την εμπορική εταιρεία και «ουδέτερα» μέρη όπως μη-εμπορικές συμβουλευτικές υπηρεσίες ή ερευνητές.



### Ρόλοι στην διοργανωτική ομάδα

Ένας σαφής ορισμός των ρόλων και επαρκές προσωπικό (τόσο ως εμπειρία αλλά και σε αριθμούς) μπορεί να δράσουν υποστηρικτικά για την προετοιμασία και τη δομή της επίδειξης. Θα πρέπει να εκπληρώνονται τέσσερις σημαντικοί ρόλοι κατά τη δράση επίδειξης:

- ο οικοδεσπότης γεωργός
- ο εισηγητής της επίδειξης,
- ο διαχειριστής εφοδιαστικής/συντονιστής
- ο διαμεσολαβητής

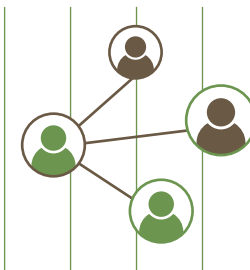
## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Συμπεριλάβετε την οικογένεια του οικοδεσπότη γεωργού από τα πρώτα στάδια της διοργάνωσης της επίδειξης.

Προσκαλέστε πολλαπλές οργανώσεις που έχουν κοινούς στόχους με εσάς για να απευθυνθείτε στις ομάδες στόχους σας.

Συμπεριλάβετε τις ρυθμιστικές αρχές με σύνεση: με τον κατάλληλο τρόπο (π.χ. διευκρίνιση πληροφοριών/επίδειξη συμμόρφωσης) θα προσελκύσετε γεωργούς ενώ με ένα αναποτελεσματικό τρόπο θα τους αποτρέψετε.

Ένας διαμεσολαβητής είναι χρήσιμος σε πολλές περιπτώσεις. Ο διαμεσολαβητής μπορεί να χειριστεί μια συζήτηση έχοντας το ρόλο του ουδέτερου τρίτου.



## ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Ο διαθέσιμος χρόνος για την επίδειξη καθορίζει τις αποφάσεις για το περιεχόμενο της και τις μεθόδους μάθησης που θα χρησιμοποιηθούν. Ο διαθέσιμος χρόνος μπορεί να ποικίλει από μια ώρα ως μισή μέρα, ολόκληρη μέρα ή πολλές ημέρες. Θυμηθείτε να παρέχετε επαρκή χρόνο για συζήτηση και ερωτήσεις, αλλά και για δικτύωση και κοινωνική αλληλεπίδραση.

Ο καλός προγραμματισμός της επίδειξης παρέχει ποικίλες επιλογές ως προς τη δομή της. Θα πρέπει να περιλαμβάνει τουλάχιστον:

- Καλωσόρισμα/εισαγωγή, κατά προτίμηση μαζί με τον οικοδεσπότη γεωργό
- Πρακτική επίδειξη της καινοτομίας (είτε σε συνδυασμό με παρουσίαση είτε όχι)
- Μια συντονισμένη συζήτηση ή διαδραστικές ερωτήσεις και απαντήσεις
- Αξιολόγηση της επίδειξης από τους συμμετέχοντες
- Επίσημο κλείσιμο της εκδήλωσης με σαφή συμπεράσματα και μηνύματα που αποκομίστηκαν
- Χρόνο για ανεπίσημες συζητήσεις, διάλογο και δικτύωση (με παροχή φαγητού και ποτού! - δείτε επίσης πιο κάτω τις μεθόδους μάθησης και διευκόλυνσης για τις επιδείξεις)
- Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση της εκδήλωσης

### ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Το καλωσόρισμα από τους οικοδεσπότες γεωργούς είναι ιδιαίτερα καλοδεχούμενο.

Οργανώστε μια περιήγηση στο αγρόκτημα.

## ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΗΝ ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΩΡΑ

Ο χρονικός προγραμματισμός της επίδειξης είναι βασικός παράγοντας για τη διασφάλιση καλής προσέλευσης. Αν και δεν μπορείτε να το προγραμματίσετε πάντα με ακρίβεια (π.χ. όταν τυχαίνει να είναι η πρώτη ζεστή εβδομάδα της σεζόν), μπορεί να κάνετε μια εκτίμηση των περιόδων κατά τις οποίες οι γεωργοί έχουν λιγότερη δουλειά στο αγρόκτημα. Λάβετε υπόψη το χρονικό προγραμματισμό κατά τη διάρκεια της ημέρας (π.χ. ώρες αρμέγματος) ή/και της εβδομάδας (π.χ. μέρες σχολείου).

Συχνά, η επιλογή της κατάλληλης ώρας απαιτεί συμβιβασμό μεταξύ πολλαπλών πτυχών. Για παράδειγμα, μια περίοδος κατά την οποία υπάρχουν πολλά να δει κανείς στο αγρόκτημα, είναι συχνά μια περίοδος όπου υπάρχει και πολλή δουλειά.

### ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Επιλέξτε σταθερή ημερομηνία για τις επαναλαμβανόμενες επιδείξεις (π.χ. το τελευταίο σαββατοκύριακο του Σεπτεμβρίου, ή κάθε 6 μήνες για παρουσίαση των εποχικών διαφορών).

Λάβετε άλλες εκδηλώσεις υπόψη σας.

## ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ & ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Η αίσθηση της φιλοξενίας και η καλή συμπεριφορά ενισχύουν την αποτελεσματικότητα της επίδειξης. Διασφαλίστε ότι έχετε κατάλληλες εγκαταστάσεις, καλή πρόσβαση, τουαλέτες, πάρκινγκ, τακτοποιημένο και καλά προετοιμασμένο περιβάλλον, κλπ.



### Λίστα ελέγχου:

- Κατάλληλος οπτικοακουστικός εξοπλισμός
- Μέτρα βιοασφάλειας
- WC
- Για ενίσχυση της προσβασιμότητας, όπου είναι δυνατόν παρέχετε πρόσβαση για αναπηρικό αμαξίδιο
- Παρέχετε σηματοδότηση και αφίσες, χώρους στάθμευσης
- Παρέχετε στεγασμένους χώρους ή σκίαστρα, προβλέποντας τις καιρικές συνθήκες
- Συμπεριλάβετε τα λογότυπα και τα banner των χορηγών, αν υπάρχουν
- Φροντίστε για το φαγητό και τα ποτά!



## ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

- ? «Ποιος θα χρηματοδοτήσει τη δράση επίδειξης;»
- ? «Θα χρειαστεί να πληρώσουν οι συμμετέχοντες κάποιο αντίτιμο;»
- ? «Θα επηρεάσει ο προϋπολογισμός τη διαμόρφωση και τον αριθμό των συμμετεχόντων;»

Ο προϋπολογισμός θα καλύψει όλα τα έξοδα όπως τις εισροές, το κόστος μετακίνησης, τα έξοδα διοργάνωσης και τα έξοδα δημοσιότητας. Επίσης, φροντίστε να αποζημιώσετε των γεωργό για τυχόν μείωση στην απόδοση της εκμετάλλευσής του καθώς και για το χρόνο που αφιέρωσε (συνυπολογίζοντας τον χρόνο προετοιμασίας).

Ο διαθέσιμος προϋπολογισμός συσχετίζεται με τους χρηματοδότες εταίρους της διοργανωτικής ομάδας και μπορεί να επηρεάσει σημαντικά τη διαμόρφωση και το μέγεθος της επίδειξης, ενώ ενδέχεται να καθορίσει κάποιες αποφάσεις, π.χ. σχετικά με το μέγεθος της ομάδας, κατά πόσο οι συμμετέχοντες πρέπει να πληρώσουν κάποιο αντίτιμο, ή τους εισηγητές της επίδειξης που προσκαλούνται. Ωστόσο, οι περιορισμένοι πόροι δεν αποτελούν απαραίτητα εμπόδιο στην αποτελεσματικότητα της επίδειξης. Λιγότερο ακριβές μέθοδοι μπορούν να είναι εξίσου αποτελεσματικές αλλά ενδέχεται να χρειαστεί πιο μελετημένη προσέγγιση κατά τη φάση σχεδιασμού της επίδειξης.

Για μεγαλύτερες δράσεις, η πρόσθετη βοήθεια (με τη μορφή ανθρώπινων ή υλικών πόρων) μπορεί να καλυφθεί από χορηγία, πιθανόν από συνεργασίες με άλλες οργανώσεις.

[Budget table: trainingkit.farmdemo.eu/budget-table](http://trainingkit.farmdemo.eu/budget-table)

## ΕΓΓΡΑΦΗ

Σας επιτρέπει να έρθετε εύκολα σε επαφή με τους συμμετέχοντες, στη συνέχεια για επακόλουθες ενέργειες και αξιολόγηση, και επιτρέπει την κατάλληλη οργάνωση για τον εκτιμώμενο αριθμό συμμετεχόντων. Η εγγραφή για τη δράση επίδειξης πρέπει να είναι εύκολη και απρόσκοπτη.

## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Εγγράψτε συμμετέχοντες πριν την εκδήλωση: γνωρίστε το κοινό σας και στείλτε ενδιαφέρον ενημερωτικό υλικό πριν την εκδήλωση.

Παρέχετε μια λίστα στοιχείων επικοινωνίας των συμμετεχόντων (με τη συναίνεσή τους σύμφωνα με τους ισχύοντες κανονισμούς περί προσωπικών δεδομένων).







## 4 Πρώθηση

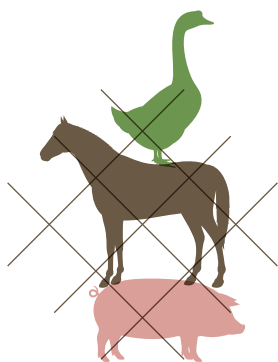
## ΣΑΦΗΣ ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΣΤΙΣ ΟΜΑΔΕΣ ΣΤΟΧΟΥΣ

? «Ποια άτομα θα μάθουν σχετικά με τη διεξαγωγή της επίδειξης;»

Ένας αποτελεσματικός τρόπος προσέλκυσης έχει αντίκτυπο στην συμμετοχή.

### ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Όπου είναι δυνατόν, στείλτε την πρόσκληση σε ολόκληρη την οικογένεια.



Είναι σημαντικό να προσαρμοστεί η πρόσκληση στην ομάδα στόχο. Φροντίστε να προσαρμόσετε τη γλώσσα (ορολογία) στο κοινό που απευθύνεστε.

Θα πρέπει να εξετάσετε κάποια ερωτήματα κατά τη σχεδίαση της πρόσκλησης:

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

#### Ποιο είναι το κοινό στο οποίο απευθύνεστε;

- Κάθε κοινό διαθέτει ένα μοναδικό συνδυασμό προσδοκιών και προβλημάτων. Αν είναι δυνατόν, εστίαστε σε ένα κοινό-στόχο κάθε φορά.
- Προσδιορίστε το κοινό στο οποίο απευθύνεστε στην πρόσκληση (π.χ. μόνο παραγωγοί βιολογικών προϊόντων, ή παραγωγοί τόσο βιολογικών όσο και μη βιολογικών προϊόντων). Με τον τρόπο αυτό θα διασφαλίσετε ότι προσελκύετε γεωργούς με συγκεκριμένα ενδιαφέροντα.

#### Ποιο είναι το βασικό σας μήνυμα;

##### Ποια είναι η έκκλησή σας για δράση;

- Διατυπώστε με σαφήνεια ότι πρόκειται για μια πρόσκληση συμμετοχής σε μια δράση επίδειξης.
- Επιλέξτε ένα κατάλληλο όνομα για τη δράση επίδειξης που επίσης εκφράζει το βασικό μήνυμα.

##### Ποιο πρόβλημα αντιμετωπίζει το κοινό στο οποίο απευθύνεστε και πώς θα το λύσετε;

- Αναφέρετε με σαφήνεια τους στόχους και σκοπούς της επίδειξης, καθώς έτσι ενισχύεται η αποτελεσματικότητα της επίδειξης.
- Αν έχετε πεπειραμένους εισηγητές, ειδικευμένους διαμεσολαβητές ή οικοδεσπότες γεωργούς, να το αναφέρετε στην πρόσκληση καθώς αυτό μπορεί να προσελκύσει τους γεωργούς.

##### Τι θα αποκομίσουν οι συμμετέχοντες;

- Προσδιορίστε την πρόσθετη αξία της επίδειξης για τους συμμετέχοντες.

## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Αναφέρετε όλους τους διοργανωτές στην πρόσκληση

Αναφέρετε το αντίτιμο συμμετοχής, αν υπάρχει.

Σχεδιάστε την πρόσκληση ώστε να είναι οπτικά ελκυστική, και αναζητήστε την κατάλληλη ισορροπία για τις πληροφορίες. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε λογισμικό όπως τα <https://www.lucidpress.com/pages/examples/online-invitation-maker> και <https://spark.adobe.com/make/invitation-maker>

Αυξήστε την ορατότητα μιας σειράς δράσεων επίδειξης χρησιμοποιώντας ένα σταθερό πρότυπο. Αυτό το «branding» πρέπει να εκφράζεται και στο όνομα της εκδήλωσης. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται η αναγνωρισιμότητα της δράσης, και καθώς δημιουργείται καλή φήμη, οι συμμετέχοντες θα προσελκύονται με μεγαλύτερη επιτυχία.

Φροντίστε η πρόσκληση να είναι σαφής και ελκυστική. Μην το παρακάνετε, χρησιμοποιώντας π.χ. πολλές διαφορετικές γραμματοσειρές. Προτείνουμε τη χρήση μιας φιλικής και φιλόξενης φωτογραφίας της εκμετάλλευσης ή του γεωργού.



## ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΣΩΣΤΩΝ ΚΑΝΑΛΙΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Μπορούν να χρησιμοποιηθούν πολλαπλά κανάλια επικοινωνίας για την προσέλκυση συμμετεχόντων. Οι προσκλήσεις μπορούν να διανεμηθούν με τη μορφή φυλλαδίων, επιστολών, ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, αφισών, άρθρων στον τύπο, ιστότοπων, μέσω κοινωνικής δικτύωσης, στόμα με στόμα ή μέσω διαφημίσεων στο ραδιόφωνο και την τηλεόραση. Για τη διανομή της πρόσκλησης, μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν συναντήσεις, προσωπικές επαφές, προσωπικά δίκτυα ή λίστα αλληλογραφίας, τα δίκτυα άλλων οργανισμών (π.χ. ενώσεις γεωργών, δίκτυα συμβούλων), ανακοινώσεις σε σχολεία.

### ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Στείλτε προσωπικές προσκλήσεις.

Χρησιμοποιήστε έναν χρονικά σταδιακό συνδυασμό καναλιών επικοινωνίας.

Σκεφθείτε ποιος μπορεί να διαδώσει την πρόσκληση.

Καταβάλετε ειδική προσπάθεια για γεωργούς που δεν κινητοποιούνται εύκολα!

## ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ ΜΕ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΠΙΔΕΙΞΗ

Μπορείτε να οργανώσετε από πριν κάποιο είδος αλληλεπίδρασης με τους αναμενόμενους συμμετέχοντες:

- Επιπλέον πληροφορίες για την εκμετάλλευση που φιλοξενεί την δράση, το περιεχόμενο της επίδειξης, επιτόπιες δοκιμές, ...
- Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν την ηλεκτρονική φόρμα εγγραφής (π.χ. ειδικά ενδιαφέροντα).
- Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προετοιμάσουν κάποιες ερωτήσεις ανασκόπησης.

Προσφέρετε επιπλέον κίνητρα για την προσέλευση των γεωργών:

- Δωρεάν δείγματα εισροών
- Δωρεάν ανάλυση εδάφους
- Εθνικό πρωτάθλημα σε κάποιο γεωργικό τομέα
- Φαγητό και ποτά
- Μια παράσταση
- Ένα πάρτι
- Κλήρωση με δώρα



# 5

## Μέθοδοι μάθησης και διευκόλυνσης για δράσεις επίδειξης

Υπάρχει δυνατότητα χρήσης μιας ποικιλίας μεθόδων μάθησης για τη μετάδοση και ανταλλαγή γνώσεων και την ανάπτυξη δεξιοτήτων. Είναι σημαντικό να αντιληφθούμε ότι δεν υπάρχει μόνο μια σωστή μέθοδος, αλλά ότι η επιλογή εξαρτάται από αρκετούς παράγοντες, όπως το μέγεθος και η σύνθεση της ομάδας. Η επίδειξη θα πρέπει να περιλαμβάνει, επίσης, έναν συνδυασμό καλοσχεδιασμένων και ισορροπημένων δραστηριοτήτων για την ενίσχυση των συνηθικών μάθησης.



## ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΘΕΣΗ ΟΜΑΔΑΣ

Η απόφαση για το μέγεθος της ομάδας εξαρτάται από τον στόχο (ή τους στόχους) της επίδειξης και επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τη μορφή της δράσης σας.

- Μικρότερες ομάδες (8-15 συμμετέχοντες):
  - Πιο αποτελεσματικές για την ανταλλαγή γνώσεων, την ανασκόπηση και την σε βάθος μάθηση μεταξύ των συμμετεχόντων
  - Πιο εύκολα διαχειρίσιμες
  - Μικρές κλειστές ομάδες που κάνουν τακτικές συναντήσεις για τη δημιουργία εμπιστοσύνης, δίνοντας τη δυνατότητα για αποτελεσματικό διάλογο.
- Μεγαλύτερες ομάδες:
  - Όταν ο στόχος είναι η ευαισθητοποίηση και η ευρεία μετάδοση γνώσης
  - Βοηθούν στην προσέλκυση χορηγών και εταιρειών εφοδιασμού εκμεταλλεύσεων
  - Απαιτούνται καλές οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις

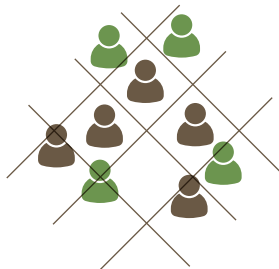
Οι πιο ομοιογενείς ομάδες φαίνεται ότι είναι πιο ανοιχτές στο να μοιράζονται και να εμπιστεύονται τους άλλους συμμετέχοντες, ενώ ομάδες που αποτελούνται από διαφορετικούς φορείς μπορούν να είναι ωφέλιμες για την έναρξη συζητήσεων και τη δικτύωση, εξετάζοντας το ίδιο πρόβλημα από κοινού από διαφορετικές οπτικές γωνίες.

Επίσης, ο βαθμός της οικειότητας μεταξύ των συμμετεχόντων μπορεί να έχει μεγάλη επίδραση στην δυναμική της ομάδας, και ενδέχεται να επηρεάσει την καταλληλότητα κάποιων μεθόδων μάθησης έναντι άλλων. Σε ομάδες που οι συμμετέχοντες δεν γνωρίζονται μεταξύ τους χρειάζεστε περισσότερες οργανωμένες μεθόδους διευκόλυνσης της συζήτησης/συνεργασίας για να ενισχύσετε τη δικτύωση, την ανταλλαγή εμπειριών και τις συζητήσεις. Ένας έμπειρος και φιλικός διαμεσολαβητής μπορεί να δημιουργήσει

μια ευχάριστη και φιλική ατμόσφαιρα και ένα περιβάλλον που διευκολύνει τους γεωργούς να μιλήσουν ανοιχτά και να έχουν έναν καλό διάλογο.

## ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Χωρίστε τις μεγάλες ομάδες σε αρκετές μικρότερες ομάδες για να διευκολύνετε την ενεργό συμμετοχή και τις παραγωγικές συζητήσεις.



Το βίντεο αυτό σχετικά με την εκτροπή βοειδών (low stress stockmanship) παρουσιάζει τον οικοδεσπότη εκτροφείας να χρησιμοποιεί τις πραγματικές συνθήκες για να εξηγήσει την τεχνική, αντί να χρησιμοποιήσει π.χ. μια παρουσίαση PowerPoint.

<https://www.youtube.com/watch?v=vAcn7W-1OcE&feature=youtu.be>

## ΕΠΙΛΟΓΗ ΚΑΤΑΛΛΗΛΩΝ ΜΕΘΟΔΩΝ ΜΑΘΗΣΗΣ

Υπάρχουν 3 βασικές αρχές:

- 1 | Συσχετίστε το περιεχόμενο της μάθησης με την γεωργική πρακτική
- 2 | Εμπλέξτε τους συμμετέχοντες σε ενεργή ανταλλαγή γνώσεων
- 3 | Χρησιμοποιήστε μια ποικιλία μεθόδων μάθησης

### 1 | Συσχέτιση του περιεχομένου μάθησης με την γεωργική πρακτική

**Δώστε έμφαση στο ευρύτερο περιεχόμενο.** Εξετάστε την επίδραση της επιδεικνυόμενης πρακτικής ή καινοτομίας σε ολόκληρη την εκμετάλλευση και συζητήστε το ευρύτερο πλαίσιο (π.χ. κοινωνικό, οικονομικό, πολιτικό). Με την παροχή των πρόσθετων πληροφοριών, οι συμμετέχοντες μπορούν να πάρουν καλύτερα τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με την υιοθέτηση μιας πρακτικής ή καινοτομίας.

**Χρησιμοποιήστε την εκμετάλλευση φιλοξενίας και την εμπειρία του οικοδεσπότη γεωργού.** Η ευκαιρία για επίσκεψη σε μια άλλη εκμετάλλευση είναι, συχνά, ένα από τα βασικά κίνητρα για να συμμετάσχουν οι γεωργοί σε μια επίδειξη, επομένως είναι σημαντική η σύνδεση του περιεχομένου της επίδειξης με τις πραγματικές συνθήκες διαχείρισης της εκμετάλλευσης φιλοξενίας και η παροχή όσο το δυνατόν περισσότερων πρακτικών παραδειγμάτων. Αυτό σημαίνει, επίσης, ότι πρέπει να δοθεί έμφαση στα προβλήματα, τις αποτυχίες, τα λάθη ή τις αρνητικές παρενέργειες μιας πρακτικής. Τα προβλήματα αυτά συχνά αποτελούν εμπόδια για την υιοθέτηση πρακτικών. Επομένως, όταν εξετάζονται τα προβλήματα αυτά και ο τρόπος αντιμετώπισής τους, ενδέχεται να συνεισφέρουν στην υιοθέτηση των πρακτικών και των καινοτομιών από τους συμμετέχοντες.

## 2 | Εμπλέξτε τους συμμετέχοντες σε ενεργό ανταλλαγή γνώσεων

**Παρέχετε ευκαιρίες για ανταλλαγή γνώσεων μεταξύ ομοτίμων.** Μπορείτε να αυξήσετε τη συμμετοχή σε παρουσιάσεις και επιδείξεις, δίνοντας λόγου χάρη ενεργά την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις εμπειρίες τους με το κοινό, οργανώνοντας συζητήσεις με μικρότερους αριθμούς συμμετεχόντων ή οργανώνοντας εργαστήρια όπου ευθαρρύνεται η ενεργή ανταλλαγή γνώσεων. Δημιουργήστε ευκαιρίες για περισσότερη ανεπίσημη ανταλλαγή γνώσεων, προβλέποντας επαρκή χρόνο για να μιλήσουν μεταξύ τους οι γεωργοί, π.χ. κατά τη διάρκεια γεύματος, ποτών ή εργαστηρίων.

### ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΜΗΝ ΞΕΧΑΣΕΤΕ ΤΟ ΦΑΓΗΤΟ ΚΑΙ ΤΑ ΠΟΤΑ

Πρωινό ή μεσημεριανό κατά τη διάρκεια των εισαγωγικών ομιλιών.

Φαγητό και ποτά μετά το «επίσημο μέρος», ώστε να συζητήσουν μεταξύ τους οι συμμετέχοντες για όσα είδαν ή έκαναν.

Παρέχετε σπιτικά προϊόντα, κατά προτίμηση με υλικά από την εκμετάλλευση φιλοξενίας.

Παρέχετε φαγητό από τοπικές πηγές οι οποίες είναι συνδιοργανωτές ή χορηγοί.

Παρέχετε αναψυκτικά και σνακ στα διαλείμματα.

**Προσφέρετε μια ευρεία ποικιλία εμπειριών και αναζητήστε τρόπους να εκπλήξετε τους συμμετέχοντες.** Συμπεριλάβετε μια ποικιλία δραστηριοτήτων, π.χ. περίπατους, παρατήρηση πρακτικών επιδείξεων που εκτελούνται από κάποιον εισηγητή και πρακτικές δραστηριότητες που εκτελούνται από τους ίδιους τους συμμετέχοντες. Τέτοιου είδους πρακτικές δραστηριότητες ενισχύουν τη μάθηση και την κατανόηση καθώς και τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ των συμμετεχόντων. Με την προσθήκη κάποιου στοιχείου έκπληξης στις δραστηριότητες επίδειξης οι συμμετέχοντες είναι πιο πιθανόν να θυμούνται τις πληροφορίες για μεγαλύτερο διάστημα. Το στοιχείο της έκπληξης μπορεί να προκληθεί με διάφορους τρόπους, όπως για παράδειγμα με τεχνικές αφήγησης, με χρήση μια πρωτότυπης δραστηριότητας που εμπλέκει τους συμμετέχοντες ή αποκαλύπτοντας ένα προϊόν/μια καινοτομία κατά τη διάρκεια της δράσης.



**Εικόνα1.** Φωτογραφίες από το τεστ Soil my Pants, ως ένα παράδειγμα ενός απλού αλλά πρωτότυπου τεστ υγείας του εδάφους (πηγές: <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/> (αριστερά); ILVO (δεξιά))



Το βίντεο δείχνει το τεστ «Soil my Pants», μια απλή αλλά πρωτότυπη μέθοδο ελέγχου της υγείας του εδάφους με βάση ένα θαμμένο βαμβάκερο εσώρουχο. <https://cereals-blog.ahdb.org.uk/when-i-soiled-my-undies/>

**Δημιουργήστε ένα ενδιαφέρον και οικείο περιβάλλον.** Διαμορφώστε με τέτοιο τρόπο την αίθουσα/χώρο συνάντησης ώστε να μπορούν όλοι να ακούσουν και να κατανοήσουν με άνεση τους ομιλητές και τους άλλους συμμετέχοντες. Κάποιες ιδέες είναι οι εξής:

- Χρήση μικροφώνων ώστε να ακούν τον ομιλητή όλοι οι συμμετέχοντες (ειδικά σε εξωτερικό χώρο).
- Χρήση οπτικού υλικού που μπορούν να δουν όλοι οι συμμετέχοντες (π.χ. μην χρησιμοποιείτε αφίσες με μικρό μέγεθος γραμματοσειράς, που φαίνεται μόνο στις πρώτες σειρές).
- Σε εσωτερικό χώρο: τοποθετήστε τις καρέκλες κυκλικά/ημικυκλικά, ώστε όλοι να βλέπουν τους υπόλοιπους συμμετέχοντες.
- Οργανώστε μια «αγορά» με διάφορα περίπτερα/παρουσιάστες, ώστε να μπορούν να περιηγηθούν οι συμμετέχοντες σε μικρότερες ομάδες.
- Εξετάστε το χώρο διεξαγωγής των συζητήσεων, λαμβάνοντας υπόψη ότι οι γεωργοί νιώθουν συνήθως πιο άνετα στο χωράφι ή στο σταύλο, παρά σε σχολικές αίθουσες.
- Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, σπάστε τον πάγο με κάποια ανέκδοτα ή αστεία. Μπορείτε να βρείτε έμπνευση στο διαδίκτυο, π.χ.: <https://www.thebalancecareers.com/top-ice-breakers-1918426> ή <https://www.icebreakers.ws/large-group>

### 3 | Χρησιμοποιήστε μια ποικιλία μεθόδων μάθησης

**Επιδιώξτε το συνδυασμό.** Προτείνεται η χρήση μιας ποικιλίας μεθόδων κατά τις επιδείξεις, π.χ. αφίσες, παρουσιάσεις, πειράματα, συζητήσεις, εργαστήρια, κλπ. Οι μέθοδοι αυτές διαφέρουν ως προς τον βαθμό της αλληλεπίδρασης μεταξύ του εισηγητή και των συμμετεχόντων και της ενεργούς εμπλοκής που απαιτείται από τους γεωργούς, και απευθύνονται σε διαφορετικά στυλ μάθησης. Και πάλι, η επιλογή του συνδυασμού των μεθόδων μάθησης που χρησιμοποιούνται εξαρτάται από το στόχο της ημέρας καθώς και τη σύνθεση και το μέγεθος της ομάδας. Μπορείτε να δείτε εδώ διαφορετικές μεθόδους μάθησης.

**Προσαρμογή σε διαφορετικά επίπεδα γνώσης και τρόπους μάθησης του κοινού.** Αν είναι δυνατόν, διαμορφώστε εκ των προτέρων μια εικόνα για τα επίπεδα γνώσης των συμμετεχόντων.



Αν δεν καταστεί αυτό δυνατόν, ξεκινήστε με τις βασικές πληροφορίες των νεοειρχόμενων. Τα συνήθη είδη μάθησης είναι (<https://blog.prezi.com/the-four-differenttypes-of-learners-and-what-they-mean-to-your-presentations-infographic>):

- Η ακουστική μάθηση, όπου τα άτομα προτιμούν να ακούν τις πληροφορίες. Συχνά μιλάνε μόνοι τους όταν μελετάνε ή σκέφτονται. Μπορείτε να το ενισχύσετε αυτό ζητώντας από το κοινό να επαναλάβουν δυνατά τα βασικά μηνύματα, π.χ. κάνοντάς τους ερωτήσεις.
- Η οπτική μάθηση, όπου τα άτομα προτιμούν να βλέπουν τις ιδέες και να οπτικοποιούν τις σχέσεις μεταξύ των ιδεών, για παράδειγμα με γραφήματα, πίνακες, σχήματα και χρώματα.
- Μάθηση μέσω ανάγνωσης/γραφής, όπου τα άτομα προτιμούν να διαβάζουν ή να γράφουν τις πληροφορίες, σε φυλλάδια ή έντυπο υλικό.
- Η κιναισθητική (σωματική) μάθηση, όπου τα άτομα προτιμούν τις πρακτικές ασκήσεις και τα πειράματα.



**Εικόνα2.** Διαφορετικά είδη μάθησης και πώς να τα λάβετε υπόψη κατά την επίδειξη. (Πηγή: <https://tutoringwithatwist.ca/varik-learning-styles/>)

**Χρήση κατάλληλων εκπαιδευτικών εργαλείων.** Τα εκπαιδευτικά εργαλεία περιλαμβάνουν διαφορετικά είδη υλικού που χρησιμοποιείτε κατά τη διάρκεια της επίδειξης για την διευκόλυνση της μάθησης (π.χ. έντυπο υλικό, βίντεο, διαδραστικά συστήματα ηλεκτρονικής ψηφοφορίας), για να :

- Αυξήσετε την αλληλεπίδραση: π.χ., μέσω της χρήσης συστημάτων ψηφοφορίας ή διαδραστικών εφαρμογών (π.χ. <https://www.mentimeter.com> or <https://kahoot.com>)
- Οπτικοποιήσετε το υλικό: π.χ. παρουσιάστε τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται στην εκμετάλλευση, αφίσες με εκτυπωτικά γραφήματα (δωρεάν δημιουργία γραφημάτων στο <https://www.canva.com/create/infographics>), βίντεο που παρουσιάζουν τις «καλές» ή «κακές» πρακτικές.
- Παρέχετε επεξηγηματικές πληροφορίες για την επίδειξη: π.χ. φυλλάδια με πρόσθετες πληροφορίες για την εκμετάλλευση φιλοξενίας ή τη λίστα με τους συμμετέχοντες. Ένα παράδειγμα είναι τα «φυλλάδια περιπάτου σε εκμετάλλευση» που εκδίδει η Teagasc (<https://www.teagasc.ie/rural-economy/organics/farm-walks>)
- Παρέχετε πληροφορίες που μπορούν να πάρουν μαζί τους: π.χ. φυλλάδια με πρακτικές πληροφορίες για την καινοτομία της επίδειξης. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς οι συμμετέχοντες δεν έχουν πάντα την ευκαιρία να κρατήσουν σημειώσεις. Κάντε αναφορές σε ιστότοπους, σε λογαριασμούς Instagram ή Facebook, αν υπάρχουν.

## ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Εξετάστε τους τρόπους διανομής του υλικού πριν την επίδειξη. Αν διανέμονται στη διάρκεια των παρουσιάσεων μπορεί να αποσπάσουν την προσοχή των συμμετεχόντων. Μερικές από αυτές τις πληροφορίες ενδέχεται να σταλούν εκ των προτέρων στους συμμετέχοντες.



## ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΥΡΥΘΜΗ ΔΡΑΣΗ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ

**Ακολουθήστε τον «κανόνα των τριών».** Παρέχετε βασικά μηνύματα που επαναλαμβάνονται κατά τη διάρκεια της επίδειξης και συνοψίζονται στο τέλος, ως τα μηνύματα που θα αποκομίσουν οι συμμετέχοντες. Εδώ είναι χρήσιμος ο «κανόνας των τριών». Σύμφωνα με την αρχή αυτή, που συχνά χρησιμοποιείται σε διαφημιστικές εκστρατείες, ο αριθμός τρία είναι πιο αποτελεσματικός από άλλον αριθμό μηνυμάτων.



**Εικόνα 3.** Χρησιμοποιήστε τον κανόνα των τριών για να μεταδώσετε τα βασικά σας μηνύματα.

**Φροντίστε για την παρουσία ενός καλού διαμεσολαβητή.** Συχνά από τις επιδείξεις λείπει η ενεργός συμμετοχή, μάλλον λόγω της έλλειψης δεξιοτήτων διαμεσολάβησης από τους εισηγητές των επιδείξεων. Η σημασία ενός καλού διαμεσολαβητή είναι αδιαμφισβήτητη, καθώς μπορεί να αποβεί καθοριστικός για ολόκληρη τη δράση, διασφαλίζοντας ότι όλα λειτουργούν απρόσκοπτα, ενισχύοντας την ενεργό συμμετοχή σε συζητήσεις και καθοδηγώντας τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια της δράσης. Μπορεί επίσης να συγκεντρώνει τις ερωτήσεις που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της δράσης.

**Διαχειριστείτε κατάλληλα τον διαθέσιμο χρόνο.** Δεν υπάρχει τίποτα πιο εκνευριστικό για τους συμμετέχοντες από το να χρειαστεί να φύγουν πριν την ολοκλήρωση του προγράμματος ή να νιώθουν ότι τελείωσε απότομα. Φροντίστε να αναθέσετε σε κάποιον την τήρηση του χρονοδιαγράμματος και του προγράμματος. Το άτομο αυτό μπορεί να προέρχεται από την ομάδα διοργάνωσης ή την ομάδα διαμεσολάβησης, ή σε κάποιες περιπτώσεις (π.χ. σε μικρότερες ομάδες) να είναι συμμετέχοντας.

**Προγραμματίστε για κάθε απόροπτο.** Πάντα ενδέχεται να προκύψουν απρόοπτες καταστάσεις, και είναι χρήσιμο να προετοιμαστείτε από πριν για αυτές. Για παράδειγμα, πρόβλεψη κακοκαιρίας, ομάδες που είναι είτε πολύ μεγάλες ή πολύ μικρές, η σύνθεση της ομάδας διαφέρει από την αναμενόμενη (π.χ. λίγοι ενεργοί γεωργοί), προβλήματα με τον εξοπλισμό, προβλήματα με τις επιτόπιες δοκιμές, κλπ. Για παράδειγμα, όταν υπάρχει πρόβλεψη κακοκαιρίας, η επίδειξη μπορεί να αναβληθεί, ή μπορούν να οργανωθούν εναλλακτικά παρουσιάσεις, προβολές, επίδειξη ή συζητήσεις σε εσωτερικό χώρο.





## 6

### Αξιολόγηση και επακόλουθες ενέργειες

## ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΥ ΤΗΣ ΔΡΑΣΗΣ ΣΑΣ

Η αξιολόγηση της δράσης σας, βοηθάει στη βελτίωση της διοργάνωσης μελλοντικών δράσεων. Είναι σημαντικό να συνδέσουμε την αξιολόγηση με τον στόχο της δράσης: Αν ο στόχος ήταν η δικτύωση, είναι χρήσιμο να εστιάσουμε στο κατά πόσο είχαν τη δυνατότητα οι συμμετέχοντες να διευρύνουν το δίκτυό τους. Αν ο στόχος ήταν η υιοθέτηση καινοτομίας, οι οργανωτές πρέπει να παρακολουθήσουν την διάθεση των συμμετεχόντων να υιοθετήσουν την καινοτομία που παρουσιάστηκε.

Μπορεί να συλλεχθεί ανατροφοδότηση για τη διαμόρφωση (πρόγραμμα, τοποθεσίες, εγκαταστάσεις, θέμα...) και την οργάνωση της επίδειξης, αλλά και σχετικά με όσα έμαθαν οι συμμετέχοντες και τι θεωρούν εφαρμόσιμο στη δική τους εκμετάλλευση:

### Βραχυπρόθεσμα:

#### «Τι αποκομίζουν οι επισκέπτες;»

- Γνώση των λόγων (κίνητρα, ευαισθητοποίηση): οι συμμετέχοντες γνωρίζουν ότι υπάρχουν συγκεκριμένα προβλήματα ή προκλήσεις ή/και ότι είναι διαθέσιμες νέες δυνατότητες τις οποίες μπορεί να χρειαστούν στο μέλλον.
- Γνώση του αντικειμένου (το θέμα της επίδειξης): οι συμμετέχοντες ενημερώνονται για συγκεκριμένες καινοτομίες (νέες πρακτικές, υλικά, ποικιλίες, μηχανήματα, κλπ).
- Γνώση του τρόπου: οι συμμετέχοντες μπορούν να συνδέσουν τις νέες πληροφορίες με τη δική τους πρακτική και να εκτιμήσουν τις πιθανότητες εφαρμογής τους στη δική τους εκμετάλλευση.

### Μακροπρόθεσμα:

#### «Τι θα κάνουν οι επισκέπτες με όσα αποκόμισαν;»

Λόγω του χρονικού διαστήματος που μπορεί να μεσολαβεί από την έκθεση σε νέες πληροφορίες έως την εφαρμογή, η αξιολόγηση των μακροπρόθεσμων αποτελεσμάτων είναι περίπλοκη. Σπάνια μια επίδειξη από μόνη της μπορεί να έχει τέτοιο αντίκτυπο. Οι συμμετέχοντες χρειάζονται χρόνο για να πραγματοποιήσουν αλλαγές στη γεωργική πρακτική τους, καθώς αυτό μπορεί να απαιτεί οικονομική επένδυση, νέες δεξιότητες και γνώση, καθώς και μια αναπροσαρμογή της ρουτίνας και του τρόπου σκέψης του γεωργού. Η ίδια η απόφαση για αλλαγή δεν επηρεάζεται, άλλωστε, αποκλειστικά από μια επίδειξη, αλλά συμμετέχουν και μια σειρά από άλλες πηγές πληροφοριών, όπως δημοσιεύματα στον (γεωργικό) τύπο, επόμενες δράσεις επίδειξης, εργαστήρια, newsletter, επαφές με συμβούλους, άλλους γεωργούς, κλπ.

Μπορείτε να πραγματοποιήσετε την αξιολόγηση με διάφορους τρόπους, όπως:

- Ανεπίσημες συζητήσεις με τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια μιας επίδειξης.
- Διευκόλυνση της υποβολής ανάδρασης από τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια της δράσης με τη χρήση κάποιας φόρμας ή με συζητήσεις.
- Φόρμες αξιολόγησης που αποστέλλονται στους συμμετέχοντες αργότερα. Η συμπλήρωση ερωτηματολογίων μετά το τέλος της επίδειξης είναι συχνά προβληματική, καθώς μπορεί να συμπληρώνονται πολύ γρήγορα γιατί τα άτομα βιάζονται να πάνε να μιλήσουν με τους άλλους ή να επιστρέψουν σπίτι τους.
- Μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή τηλεφωνήματα μετά τη δράση. Αν θέλετε να εκτιμήσετε τον αντίκτυπο, θα πρέπει να περιμένετε λίγες εβδομάδες ή ακόμα και μήνες και να κάνετε κάποιο τηλεφώνημα.

- Φόρμες αξιολόγησης για τους διοργανωτές της επίδειξης, που συμπληρώνονται κατά τη διάρκειά της.

Η αξιολόγηση είναι σημαντική για τη βελτίωση των μελλοντικών επίδειξεων στις γεωργικές εκμεταλλεύσεις. Επομένως, μόλις συγκεντρωθούν οι αξιολογήσεις, θα πρέπει να ανακοινωθούν και να εφαρμοστούν βελτιώσεις για τις μελλοντικές δράσεις.

## ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Χρησιμοποιήστε λίγες και σχετικές ερωτήσεις. Ένα ερωτηματολόγιο με πολλές ερωτήσεις δεν θα συμπληρωθεί εύκολα από πολλούς.

Έχετε περισσότερες πιθανότητες να συγκεντρώσετε ανατροφοδότηση την ίδια μέρα, παρά αργότερα μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.



Το παρακάτω βίντεο δείχνει πώς συμπεριλαμβάνεται στο πρόγραμμα η αξιολόγηση της δράσης από τους συμμετέχοντες.

<https://www.youtube.com/watch?v=Bfkkuhbj90I&feature=youtu.be>

## ΕΠΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Οι επακόλουθες δραστηριότητες αφορούν στην περαιτέρω ανάπτυξη και διανομή των περιεχομένων της επίδειξης, μετά το πέρας της δράσης, για ενίσχυση του αντικτύπου της. Αν και οι δραστηριότητες αυτές πραγματοποιούνται μετά τη δράση, είναι σημαντικό να ανακοινώνονται ή να συζητώνται με τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια της επίδειξης.

Οι επακόλουθες δραστηριότητες μπορούν να είναι επίσημες, όπως π.χ. μελλοντικές οργανωμένες δράσεις επίδειξης. Οι ανεπίσημες μπορούν να περιλαμβάνουν τηλεφωνική επαφή μεταξύ των συμμετεχόντων, του εισηγητή ή των συμμετεχόντων γεωργών που μιλούν με τους γείτονές τους.



Το παρακάτω βίντεο παρουσιάζει τα οφέλη μιας πλατφόρμας για την ανταλλαγή γνώσεων σχετικά με τις βιολογικές ποικιλίες, και το ρόλο που μπορούν να παίξουν οι επιδείξεις.

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

Κατάλληλες επακόλουθες δραστηριότητες για τους συμμετέχοντες:

- Διανείμετε τη λίστα των συμμετεχόντων, με τη συναίνεσή τους (σύμφωνα με τους κανονισμούς περί προσωπικών δεδομένων GDPR της ΕΕ).
- Διαθέστε στοιχεία επικοινωνίας του οικοδεσπότη γεωργού ή άλλων εισηγητών σε συμμετέχοντες που ενδιαφέρονται να μάθουν περισσότερα ή να εφαρμόσουν μια πρακτική στην εκμετάλλευσή τους.
- Διανείμετε ενημερωτικά φυλλάδια στους συμμετέχοντες.
- Δημιουργήστε μια διαδικτυακή πλατφόρμα, ομάδες σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης (π.χ. WhatsApp), blog ή δίκτυα στα οποία οι επαγγελματίες μπορούν να αναφέρουν τις εμπειρίες τους με τους άλλους ενδιαφερόμενους γεωργούς.
- Στείλτε ένα newsletter ή δημιουργήστε έναν ιστότοπο από όπου οι συμμετέχοντες ενημερώνονται σχετικά με περαιτέρω ιδέες και εξελίξεις πάνω στο θέμα της επίδειξης.
- Παρέχετε (ομαδική) υποστήριξη για τους ενδιαφερόμενους συμμετέχοντες που σχεδιάζουν να εφαρμόσουν τις πρακτικές ή τις καινοτομίες.

Κατάλληλες επακόλουθες δραστηριότητες για άτομα που δεν παρακολούθησαν την επίδειξη:

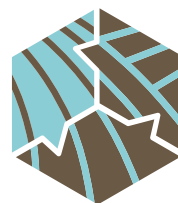
- Διάθεση στο διαδίκτυο έκθεσης ή βίντεο της επίδειξης. Αν το βίντεο είναι ελκυστικό, μπορεί να προσελκύσει και άλλους γεωργούς να συμμετέχουν σε μελλοντικές επιδείξεις.
- Χρησιμοποιήστε διαφορετικά μέσα (μέσα κοινωνικής δικτύωσης, blog, ιστοσελίδα, γραπτός τύπος, ραδιόφωνο, κλπ) για να ενημερώσετε σχετικά με τη δράση.
- Δημοσιεύστε άρθρα στον αγροτικό τύπο και παρέχετε φυλλάδια που μπορούν να διανεμηθούν μεταξύ των γεωργών και των συμβούλων. Προτείνουμε να φέρετε δημοσιογράφους στην εκδήλωση, και να αφιερώσετε ειδική συνάντηση για τους δημοσιογράφους, για να εξασφαλίσετε ότι μεταδίδουν το σωστό μήνυμα με τα άρθρα ή τις ειδήσεις τους.
- Για πιο μακροπρόθεσμες δοκιμές στην εκμετάλλευση φιλοξενίας, οι δοκιμές θα μπορούσαν να γίνουν προσβάσιμες στο κοινό, για να μπορούν ελεύθερα να έρθουν οι γεωργοί της περιοχής να παρακολουθήσουν την πρόοδο της δοκιμής.

ΜΕΘΟΔΟΣ	ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΚΟΠΟ Η ΤΗΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ	ΣΗΜΕΙΑ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΗΦΘΟΥΝ ΥΠΟΥΧ/ ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ	ΚΑΛΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ/ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ
<b>Διαδικτυακά σεμινάρια (Webinar)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Για να απευθυνθείτε σε ένα ευρύ φάσμα ανθρώπων που δεν μπορούν να παρακολουθήσουν την επίδειξη από κοντά.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Λάβετε υπόψη το στόχο και το κοινό στο οποίο απευθύνεστε.</li> <li>• Αναζητήστε οδηγίες για τη δημιουργία webinar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.wiley.com/network/researchers/promoting-your-article/so-you-want-to-create-a-webinar-six-tips-for-success">https://www.wiley.com/network/researchers/promoting-your-article/so-you-want-to-create-a-webinar-six-tips-for-success</a></li> <li>• Πώς να δημιουργήσετε ένα webinar με Powerpoint: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI">https://www.youtube.com/watch?v=Atzswy5VhFI</a></li> <li>• Δωρεάν εκπαίδευση στη δημιουργία webinar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://webinarsthatwork.net/free-webinar">https://webinarsthatwork.net/free-webinar</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8">https://www.youtube.com/watch?v=xsXe5upL_d8</a></li> </ul> </li> </ul>
<b>Πίνακας πληροφοριών, περίπτερα, πινακίδες</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Οι επισκέπτες μπορούν να συγκεντρώσουν μόνοι τους πληροφορίες, διαβάζοντας τις πληροφορίες σε όλα τα περίπτερα πληροφόρησης με το δικό τους ρυθμό.</li> <li>• Σε πολλαπλά δοκιμαστικά πεδία, μια πινακίδα μπορεί να περιγράφει κάθε αγωγή και να αναφέρει με ποιον να έρθουν σε επαφή για περισσότερες πληροφορίες.</li> <li>• Μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν πινακίδες ή/και αφίσες για να κατευθύνουν τους γεωργούς προς το σημείο της επίδειξης.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Μπορούν να δοθούν περιορισμένες πληροφορίες στους επισκέπτες.</li> <li>• Δεν υπάρχει αλληλεπίδραση.</li> <li>• Κάντε την πινακίδα απλή, ελκυστική και ευανάγνωστη.</li> <li>• Πρέπει να ανταποκρίνεται στα επίπεδα οπτικής παιδείας των γεωργών που παρακολουθούν την επίδειξη.</li> <li>• Παρέχετε καθοδήγηση και επεξηγήσεις στους πίνακες πληροφοριών ή στα περίπτερα.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g">https://www.youtube.com/watch?v=AwMFhyH7_5g</a></li> </ul>
<b>Ομιλία ή παρουσίαση σε σχολική αίθουσα</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Για την εισαγωγή του θέματος και του πλαισίου σε ομάδα μεγαλύτερη από αυτή που μπορεί εύκολα να φιλοξενηθεί στην εκμετάλλευση.</li> <li>• Για την παρουσίαση σαφών συμπερασμάτων και μηνυμάτων.</li> <li>• Για την προβολή εικόνων/βίντεο όταν δεν είναι δυνατή η ζωντανή παρουσίαση.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Θεωρητικές παρουσιάσεις ή παρουσιάσεις εκ των άνω ενέχουν τον κίνδυνο να παραμείνουν οι συμμετέχοντες σε απόσταση και να μην συμμετέχουν ενεργά</li> </ul> <p>Ενδέχεται να ανταγωνίζεται την επίδειξη που γίνεται στην ύπαιθρο (αν είναι μέρος μιας μεγαλύτερης δράσης)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Σύνδεση της επίδειξης με την πρακτική κατά την διάρκεια της παρουσίασης.</li> <li>• Φροντίστε οι παρουσιάσεις να είναι σύντομες (το πολύ 20 λεπτά).</li> <li>• Σκεφτείτε από την οπτική γωνία του κοινού όταν προετοιμάζετε την παρουσίαση.</li> <li>• Δεν αρκεί η ανακίνηση της τελευταίας παρουσίασης που κάνατε σε κάποιο (επιστημονικό) συνέδριο!</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://thefloorisours.be/en/">https://thefloorisours.be/en/</a></li> <li>• <a href="https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/">https://blog.polleverywhere.com/presentation-advice/</a></li> <li>• <a href="https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,σελ.30-31">https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,σελ.30-31</a></li> </ul>
<b>Αφήγηση ιστοριών</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Βοηθάει τους συμμετέχοντες να θυμούνται καλύτερα τα κύρια μηνύματα.</li> <li>• Όταν έχετε έναν ενθουσιώδη χρήστη της πρακτικής ή ομιλητή που θέλετε να παρουσιάσετε.</li> <li>• Συνδέει τη θεωρία με την πράξη.</li> <li>• Η ανταλλαγή με επαγγελματίες που έχουν ήδη εφαρμόσει μια συγκεκριμένη τεχνική ή καινοτόμα προσέγγιση είναι συχνά πολύ ενδιαφέρουσα και παραγωγική.</li> <li>• Οι ιστορίες βοηθούν να θυμούνται το περιεχόμενο.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ο αφηγητής πρέπει να έχει το χάρισμα της αφήγησης μιας ζωντανής ιστορίας και να γίνεται κατανοητός.</li> <li>• Εξετάστε προσεκτικά σε ποιο σημείο της επίδειξης θα βάλετε την αφήγηση, π.χ. στην αρχή για την προσέλκυση του ενδιαφέροντος ή στη μέση για την παρουσίαση ενός παραδείγματος.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT1ITw">https://www.youtube.com/watch?v=yhQxwnT1ITw</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc">https://www.youtube.com/watch?v=i68a6M5FFBc</a></li> </ul>
<b>Ερωτήσεις &amp; Απαντήσεις</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Είναι σημαντικό να γίνουν ερωτήσεις μετά από μονόδρομη επικοινωνία.</li> <li>• Για ενίσχυση της εμπέδωσης των πληροφοριών που δίνονται.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ερωτήσεις για ενθάρρυνση και διαμεσολάβηση, που δίνουν σε όλους την ευκαιρία να μιλήσουν (ρόλος διαμεσολαβητή).</li> <li>• Προγραμματισμός επαρκούς χρόνου.</li> <li>• Επαναλάβετε τις ερωτήσεις με τη χρήση μικροφώνου ώστε να μπορούν να ακούσουν όλοι οι συμμετέχοντες.</li> <li>• Να είστε σαφείς σχετικά με τον αριθμό των ερωτήσεων/του διαθέσιμου χρόνου.</li> <li>• Να δίνετε σύντομες και ακριβείς απαντήσεις για να υπάρξει χρόνος να γίνουν πολλές ερωτήσεις.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Παραδείγματα ερωτήσεων ενεργοποίησης: <a href="https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,σελ. 20-21">https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit,σελ. 20-21</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ">https://www.youtube.com/watch?v=P2lgW_SXnEQ</a></li> </ul>

ΜΕΘΟΔΟΣ	ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΚΟΠΟ Η ΤΗΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ	ΣΗΜΕΙΑ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΗΦΘΟΥΝ ΥΠΟΨΗ/ ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ	ΚΑΛΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ/ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ
<p><b>Διαδραστικές διαμεσολαβημένες συζητήσεις μεταξύ των εισηγητών και των συμμετεχόντων ή μεταξύ των συμμετεχόντων</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Για εμπέδωση των πληροφοριών που δόθηκαν.</li> <li>• Προκαλεί την εξέταση από τους επισκέπτες γεωργούς σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής των καινοτομιών στη δική τους εκμετάλλευση.</li> <li>• Μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως τροφή για σκέψη και σύνδεση με προηγούμενες παρουσιάσεις.</li> <li>• Για εμπάθунση της γνώσης και κατανόηση ενός συγκεκριμένου θέματος.</li> <li>• Λειτουργεί καλά τόσο σε μικρές όσο και μεγάλες ομάδες.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προετοιμάσουν τις ερωτήσεις από πριν.</li> <li>• Έρευνα στους οδηγούς διαμεσολάβησης.</li> <li>• Προετοιμασία ερωτήσεων ενεργοποίησης της ομάδας.</li> <li>• Έναρξη του διαλόγου με μια απλή ερώτηση, π.χ. μια δημοσκόπηση που μπορεί να απαντηθεί από όλους.</li> <li>• Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να συστηθούν.</li> <li>• Οι συμμετέχοντες που είναι ήδη εξοικειωμένοι με το θέμα ή την καινοτομία μπορούν να ξεκινήσουν τη συζήτηση και να ενθαρρύνουν τους μη έμπειρους συμμετέχοντες να πάρουν μέρος στη συζήτηση. Μπορεί να είναι ενδιαφέρον/απαραίτητο να φροντίσετε για την παρουσία κάποιων έμπειρων γεωργών.</li> <li>• Χρειάζονται καλές δεξιότητες ακρόασης και διαμεσολάβησης: αναδιατύπωση και σύνοψη κύριων θεμάτων.</li> <li>• Χωρίστε τις μεγάλες ομάδες σε μικρότερες.</li> <li>• Κάποιοι οικοδεσπότες δεν θέλουν να περπατούν ελεύθερα οι συμμετέχοντες στην εκμετάλλευσή τους.</li> <li>• Μπορεί να μην υπάρχει πρόσβαση για άτομα με κινητικά προβλήματα και αυτό να τους αποτρέψει από το να συμμετάσχουν.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Παραδείγματα ερωτήσεων ενεργοποίησης: <a href="https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit">https://www.iowalearningfarms.org/content/field-day-toolkit</a>, σελ. 20-21</li> </ul>
<p><b>Περίπατος στον αγρό/στην εκμετάλλευση</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Παρουσία του οικοδεσπότη παραγωγού κατά τον περίπατο για καθοδήγηση, εξηγήσεις και απαντήσεις στις ερωτήσεις.</li> <li>• Φροντίστε να υπάρχει επαρκής χρόνος για μετάβαση σε διαφορετικά σημεία της εκμετάλλευσης.</li> <li>• Λάβετε υπόψη όλες τις παραμέτρους υγείας και ασφάλειας ενός περιπάτου/μετακίνησης στην εκμετάλλευση, και κάντε μια εκτίμηση κινδύνου πριν την επίδειξη.</li> <li>• Χρησιμοποιήστε εύκολους αλλά πρωτότυπους τρόπους για να εξηγήσετε το μήνυμά σας.</li> <li>• Φροντίστε για τη συμμετοχή ολόκληρης της ομάδας.</li> <li>• Λάβετε υπόψη το μέγεθος της ομάδας: πρέπει να μπορούν όλοι να δουν το πρακτικό παράδειγμα.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Μετακινήστε τα άτομα με τρέιλερ, όταν τα χωράφια ή τμήματα της εκμετάλλευσης δεν είναι εύκολα προσβάσιμα σε άτομα με κινητικά προβλήματα.</li> </ul>
<p><b>Πρακτικό παράδειγμα που παρουσιάζεται από τον εισηγητή της επίδειξης</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Για ενίσχυση του περιεχομένου και του θέματος.</li> <li>• Για να γίνει πιο ψυχαγωγική η παρουσίαση και να προσελκύσει το ενδιαφέρον.</li> <li>• Λειτουργεί καλά όταν συνδυάζεται με έναν επιτόπιο περίπατο και άλλες μορφές παρουσίασης.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Χρησιμοποιείστε απλούς και έξυπνους τρόπους για να εξηγήσετε το μήνυμά σας.</li> <li>• Διασφαλίστε ότι θα εμπλακεί στη δράση όλη η ομάδα.</li> <li>• Σκεφτείτε το μέγεθος των ομάδων ώστε όλοι να μπορούν να δουν το πρακτικό παράδειγμα.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Απλά εργαλεία για τον έλεγχο της ποιότητας του εδάφους: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&amp;feature=youtu.be">https://www.youtube.com/watch?v=9VWMoDijDm4&amp;feature=youtu.be</a></li> <li>• Δοκιμή ανθεκτικότητας (slake test) για την οπτικοποίηση της δομικής σταθερότητας του εδάφους (στα γαλλικά) <a href="https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&amp;feature=youtu.be">https://www.youtube.com/watch?v=pRaN6SLUPuk&amp;feature=youtu.be</a></li> </ul>
<p><b>Πολυαισθητηριακή παρουσίαση για πιο έντονες εμπειρίες</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Βοηθάει τους συμμετέχοντες να θυμούνται την πρακτική και να εμπέδωσουν τις νέες γνώσεις.</li> <li>• Λειτουργεί καλά όταν συνδυάζεται με έναν επιτόπιο περίπατο και άλλες μορφές παρουσίασης.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Διασφαλίστε ότι προβλέπεται αρκετός χρόνος.</li> <li>• Συμπεριλάβετε την εμπειρία στην παρουσίασή σας, π.χ. ρωτώντας σχετικά: «Πώς μυρίζει;» «Πώς θα περιγράφατε την αίσθηση του...»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Παραδείγματα: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Αγγίξτε και εξετάστε το έδαφος μετά το πέρασμα μηχανημάτων κοπής ζιζανίων</li> <li>• Ακούστε τις μέλισσες σε μια ζώνη απομόνωσης σε κάποιον αγρό</li> <li>• Δοκιμάστε ψωμί που ζυμώθηκε με αλεύρι παραγωγής της εκμετάλλευσης, για να εκτιμήσουν οι συμμετέχοντες την ποιότητα</li> </ul> </li> <li>• Επίδειξη της δοκιμής του φτυαριού (spade test) για ανάλυση της ποιότητας του εδάφους: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw">https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw</a></li> <li>• Επίδειξη σε καλλιέργεια οσπρίων που εξηγεί πώς ο γεωργός συμπεριέλαβε την εμπειρία στην επίδειξή του: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-1&amp;feature=youtu.be">https://www.youtube.com/watch?v=10E_13d85-1&amp;feature=youtu.be</a></li> </ul>

ΜΕΘΟΔΟΣ	ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΚΟΠΟ Η ΤΗΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ	ΣΗΜΕΙΑ ΠΟΥ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΗΦΘΟΥΝ ΥΠΟΥΧΗ/ ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ	ΚΑΛΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ/ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ
<b>Ασκήσεις που προσφέρουν πρακτικές εμπειρίες στους επισκέπτες</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Η ενεργητική μάθηση επιτρέπει στους συμμετέχοντες να βρουν τη λύση μόνοι τους.</li> <li>• Βοηθάει τους συμμετέχοντες να θυμούνται την πρακτική και να εμπεδώσουν τη μάθηση.</li> <li>• Βοηθάει στην κατάκτηση δεξιοτήτων από τους συμμετέχοντες.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Δεν είναι εφικτή για όλα τα θέματα, για παράδειγμα όταν απαιτούνται άδειες για τη χρήση εξοπλισμού ή λόγω μέτρων βιοασφάλειας.</li> <li>• Διασφαλίστε ότι προβλέπεται επαρκής χρόνος στο χρονοδιάγραμμα της επίδειξης.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Φορέστε προστατευτικό ρουχισμό σε εφαρμογές ελέγχου παρασίτων</li> <li>• Φέρτε τις δικές σας ψεκαστικές μηχανές για να τις βαθμονομήσετε</li> <li>• Επίδειξη της δοκιμής του φτυαριού για ανάλυση της ποιότητας του εδάφους <a href="https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw">https://www.youtube.com/watch?v=f-kigHj3vbw</a></li> </ul>
<b>Εργαστήρια</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Δυνατότητα για συζήτηση σε βάθος και εστίαση σε συγκεκριμένο θέμα.</li> <li>• Εφαρμογή των εμπειριών που παρουσιάστηκαν στην εκάστοτε εκμετάλλευση.</li> <li>• Τα αποτελέσματα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τεκμηρίωση.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Απαιτείται τουλάχιστον μία ώρα σε μια αίθουσα ή σε κάποιο τραπέζι σε εξωτερικό χώρο.</li> <li>• Απαιτείται προετοιμασία για να διευκολυνθούν οι συμμετέχοντες στη σημείωση των κύριων σημείων της συζήτησης/ αποτελεσμάτων ενός εστιασμένου ερωτηματολογίου (π.χ. παροχή προτύπων).</li> <li>• Δώστε προσοχή στην διατύπωση του στόχου του εργαστηρίου (πρέπει να είναι εφικτός στο διαθέσιμο χρόνο) και το αποτέλεσμα που αναμένεται.</li> <li>• Οι επισκέπτες που περιμένουν μια επίσκεψη στο πεδίο μπορεί να μην είναι δεκτικοί σε ένα εργαστήριο που απαιτεί γράψιμο (αποφύγετε το ενδεχόμενο ανακοινώνοντας το στην πρόσκληση) - μπορεί να δημιουργήσει πρόβλημα στις επιδείξεις.</li> <li>• Λάβετε υπόψη τις διαφορετικές προτιμήσεις των επισκεπτών σχετικά με τις εφαρμοζόμενες μεθόδους.</li> <li>• Μοιράστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες των 3-7 ατόμων.</li> <li>• Κάντε έρευνα στους οδηγούς εργαστηρίων και διαμεσολάβησης.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Δυνητικός οδηγός διαμεσολάβησης εργαστηρίων: <a href="https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops">https://www.seedsforchange.org.uk/shortfacilitatingworkshops</a></li> </ul>
<b>Τα γεύματα, οι έξοδοι για ποτό, οι μετακινήσεις, κλπ. είναι ευκαιρίες για (ανεπίσημες) ανταλλαγές εμπειριών μεταξύ των συμμετεχόντων</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Η δυνατότητα να μιλήσει κανείς ανοιχτά σχετικά με αποτυχίες ή προβληματισμούς για τις καινοτόμες γεωργικές πρακτικές που παρουσιάστηκαν, ώστε να καταστεί δυνατή η παραγωγική αμοιβαία μάθηση με βάση την εμπειρία.</li> <li>• Κατά το ανεπίσημο (φαγητό και ποτό) μέρος της δράσης επίδειξης, ή κατά την μετακίνηση μεταξύ σημείων.</li> <li>• Για να γίνει ανασκόπηση των προηγούμενων παρουσιάσεων.</li> <li>• Για να εμπεδωθούν οι πληροφορίες που παρουσιάστηκαν.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Πρόβλεψη αρκετού χώρου και χρόνου για να πραγματοποιηθεί η ανεπίσημη ανταλλαγή.</li> <li>• Χορηγία του φαγητού/ποτών/μετακίνησης.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Πραγματοποιείται οπουδήποτε αν υπάρχει χρόνος - ενθαρρύνετε αυτή την ανεπίσημη ανταλλαγή στον προγραμματισμό δίνοντας περιθώριο χρόνου, και προσφέρετε φαγητό/ποτά στους συμμετέχοντες.</li> </ul>

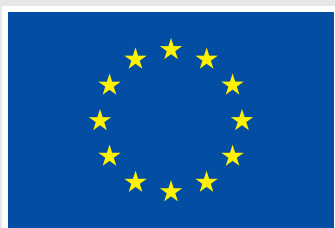




AGRIDEMO



PLAID



Ο παρών οδηγός είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας μεταξύ 3 έργων Farm-Demo που έλαβαν χρηματοδότηση από το πρόγραμμα έρευνας και καινοτομίας Horizon 2020 της Ευρωπαϊκής Ένωσης σύμφωνα με τη συμφωνία επιχορήγησης N°727388 (PLAID), N°728061 (Agridemo-F2F), και N°772705 (NEFERTITI).

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ΣΤΟ

[trainingkit.farmdemo.eu](https://trainingkit.farmdemo.eu)