



---

*Aktywny wytwórca  
produktów regionalnych*

Wrocław, 2011



## Aktywny wytwórca produktów regionalnych

### WPROWADZENIE

Miód wrzosowy, pstrąg kłodzki, karp milicki, wino Jaworek – to tylko niektóre z produktów, jakie znajdują się na liście „Produkty regionalne i tradycyjne z Dolnego Śląska” opracowanej przez Urząd Marszałkowski w Dolnośląskim Wydziale Rozwoju Obszarów Wiejskich. Są to produkty, które dzięki działalności marketingowej oraz pomocy instytucji rządowych zostały wypromowane i odniosły sukcesy rynkowe. Niestety, jest to tylko znikoma część produktów regionalnych i tradycyjnych, które mogłyby w sposób świadomy i profesjonalny promować region i dawać zatrudnienie osobom w wieku 50+ zamieszkującym obszary wiejskie. Większość tych osób nie jest przygotowana do „gry” wolnorynkowej, nie potrafi korzystać z „narzędzi” oferowanych obecnie. Rolnicy 50+ boją się podjąć ryzyko założenia własnej firmy, nie potrafią wspólnie, w grupie pracować nad „produktem” – projektem decydującym o sukcesie całej wsi. Prowadzi to do marazmu i braku aktywności zawodowej tych osób. Rolnicy 50+ świetnie radzą sobie np. z produkcją ekologicznej żywności, wyplataniem wikliny, gotowaniem itd., natomiast nie znają nowoczesnych zasad handlu, obowiązujących przepisów oraz technik marketingowych stanowiących o sukcesie współczesnego biznesu. Wykorzystanie potencjału produktów i potraw regionalnych w promocji poszczególnych miejscowości jest kluczowe dla ich rozwoju. Niegdyś bardzo popularna kuchnia z produktów regionalnych powinna być współcześnie wykorzystana jako element atrakcyjności turystycznej. Powszechnie

wiadomo, że region słynący z określonego produktu potęguje szanse na rozwój turystyczny, przykładem może być oscypek i Zakopane. Program „Aktywny wytwórca produktu regionalnego” jest spójny z celami Unii Europejskiej, w ramach polityki jakości (Quality Policy) i wyróżniania produktów żywnościowych oraz kultywowania lokalnych tradycji i obyczajów.

### CEL OGÓLNY PROGRAMU

Program opracowany został z myślą o aktywności zawodowej osób w wieku 50+, zamieszkujących obszary wiejskie. Jego realizacja wyposaża w umiejętności i wiadomości niezbędne do prowadzenia samodzielnej działalności gospodarczej lub pracy w zespole wytwarzającym produkty regionalne. Innowacyjność programu polega na kompleksowym przygotowaniu rolników do samozatrudnienia i realizacji własnych pomysłów produkcyjnych w oparciu o nowoczesne urządzenia i techniki sprzedaży. Po ukończeniu szkolenia słuchacz będzie potrafił nie tylko „wyprodukować”, ale również „sprzedać” produkt regionalny za godziwą cenę, co umożliwi mu dalszy rozwój. Cele projektu są bezpośrednio związane z problemami i argumentami wskazanymi powyżej, dotyczą upowszechnienia i wzrostu spożycia produktów regionalnych Dolnego Śląska, w kontekście promocji regionu oraz promocji żywności tradycyjnej jako pokarmu zdrowego i ekologicznego.

Ponadto przeszkolenie grupy docelowej projektu, zapewni jej wzrost możliwości, jakości i kwalifikacji zawodowych.

## **CELE SZCZEGÓŁOWE**

- Zwiększenie pozycji zawodowej rolników 50+ na rynku pracy oraz zdobycie szczegółowej wiedzy i umiejętności na temat produktu regionalnego.
- Promocja regionu poprzez upowszechnienie i wzrost spożycia produktów regionalnych Dolnego Śląska.
- Wzrost konkurencyjności lokali gastronomicznych oraz podniesienie poziomu świadczonych usług dzięki serwowaniu dań z produktów zdrowych i ekologicznych.
- Spełnienie rosnących oczekiwań konsumentów w obszarze jakości i smakowości potraw, które jednocześnie są zdrowe i naturalne.
- Wyrównanie poziomu wiedzy, możliwości i umiejętności zawodowych ludności wiejskiej. Działanie w kierunku poprawy jakości życia mieszkańców wsi ze szczególnym uwzględnieniem osób 50+.
- Ochrona dziedzictwa przyrodniczego, rękodzieła i tradycji.
- Promocja i poprawa walorów polskiej wsi, jako miejsca przyjaznego do życia dla jej mieszkańców i do wypoczynku dla turystów z kraju i zza granicy.

## **INNOWACYJNOŚĆ OPRACOWANEGO PROGRAMU W ODNIESIENIU DO GRUPY 50+**

Program „Aktywny wytwórca produktu regionalnego” wyróżnia się tym, że pomaga rolnikom w wieku 50+ podjąć decyzję dotyczącą ich przyszłości zawodowej. Pokazuje jak świadomie wybrać drogę rozwoju określoną na poziomie pozwalającym prowadzić stabilną działalność oraz zapewnić godny standard życia. Przygotowuje wytwórców produktów lokalnych do wczesnych warunków rynkowych pokazując, jakim sposobem ominąć łańcuch pośredników, którzy minimalizują ich zysk. Program ten kształtuje „nowe myślenie”, którego podstawową cechą jest dba-

łość o zdrowie i świadomy wybór drogi rozwoju zawodowego w oparciu o zdobytą wiedzę. Pomaga powrócić na rynek pracy, aktywizuje osoby 50+ we wspólnym działaniu przynoszącym rozwój poszczególnym regionom. Pokazuje jak wykorzystując indywidualne pasje i umiejętności stworzyć oryginalny „produkt”, który może stanowić źródło utrzymania. Program opracowany jest tak, by uczestników zaktywizować psychicznie i fizycznie oraz przekazać wiedzę im niezbędną do stworzenia samodzielnych miejsc pracy.

## **POTENCJALNI UCZESTNICY**

Odbiorcami programu są osoby nieaktywne zawodowo, zamieszkujące obszary wiejskie, w wieku 50+. W szczególności:

- Rolnicy posiadający małe gospodarstwa rolne,
- Członkowie kół gospodyń wiejskich,
- Lokalni artyści, wytwórcy rękodzieła 50+,
- Byli pracownicy lokalnej gastronomii,
- Osoby chcące otworzyć gospodarstwa agroturystyczne.

## **SYLWETKA ABSOLWENTA SZKOLENIA**

### **ABSOLWENT SZKOLENIA BĘDZIE POSIADAŁ UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJE W OBSZARZE:**

- podstaw obsługi komputera, korzystania z Internetu, tworzenia oferty handlowej,
- udzielania pierwszej pomocy,
- przepisów handlowych i sanitarnych dotyczących agroturystyki i nie tylko,
- zasad zdrowego żywienia,
- nowoczesnych technik gotowania,
- organizacji pracy,
- metod produkcji i sposobu przechowywania potraw,
- wyposażenia małej kuchni w nowoczesny sprzęt i urządzenia gastronomiczne,
- działalności gospodarczej, sposobów rozliczenia, wystawiania rachunków i faktur,
- przepisów BHP i Ppoż,
- profesjonalnej sprzedaży od poszukiwania klienta, przygotowania oferty do zamknięcia transakcji,
- tworzenia produktu regionalnego,
- podstaw marketingu dotyczącego produktów regionalnych.

## **MOŻLIWOŚCI ZATRUDNIENIA W PRZYSZŁOŚCI ABSOLWENTA SZKOLENIA**

---

Absolwent po zakończeniu szkolenia będzie mógł założyć działalność gospodarczą, ekologiczna produkcja warzyw lub owoców.

Możliwe jest zatrudnienie w istniejącej agroturystyce lub małej gastronomii na stanowisku kucharza. Samozatrudnienie w gospodarstwie agroturystycznym. Działalność gospodarcza, rękodzieło artystyczne. Przetwórstwo i handel produktami rolnymi (działalność gospodarcza). W grupie producenckiej wytwarzającej produkty regionalne.

Na realizację programu przeznaczona jest 110 godz. W celu skutecznego zrealizowania programu zakłada się pracę w grupach 8-12 osobowych. Zajęcia mające charakter wykładów lub warsztatów (z różnymi rodzajami aktywności uczestników) w grupach liczebnie dowolnych.

## **ŚRODKI DYDAKTYCZNE**

---

Media (film), IT (wykorzystywanie programów komputerowych), Internet, tablica interaktywna, środki tradycyjne (plansze, instrukcje).

## **KWALIFIKACJE I KOMPETENCJE NAUCZYCIELI**

---

Poszczególne działy realizować będą trenerzy o odpowiednim przygotowaniu merytorycznym z zakresu informatyki, psychologii, BHP, technologii żywienia, handlu, itd.



TYTUŁ SZKOLENIA	AKTYWNY WYTWÓRCA PRODUKTU REGIONALNEGO
EFEKTY SZKOLENIA NA POZIOMIE CAŁEGO PROGRAMU	<p>WIEDZA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• posiada wiedzę o produkcie regionalnym i możliwościach jego wykorzystania</li> <li>• posiada wiedzę z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej</li> <li>• zna przepisy skarbowe i sanitarne</li> <li>• wie jak korzystać z nowoczesnych technik marketingowych</li> </ul> <p>UMIEJĘTNOŚCI</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• potrafi wykorzystać wiedzę w zakresie wytwarzania i sprzedaży produktu regionalnego</li> </ul> <p>KOMPETENCJE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• posiada zdolności do profesjonalnego promowania regionu w oparciu o produkt lokalny</li> </ul>
Grupa docelowa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• osoby 50+ nieaktywne zawodowo zamieszkujące obszary wiejskie</li> </ul>
Liczba godzin na 1 słuchacza	110 godzin
Miejsce / organizator szkolenia	Dobre Kadry. Centrum badawczo szkoleniowe sp. z o.o.
Autor programu szkolenia	Zbigniew Koźlik

RAMOWY PROGRAM	
TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
1. Podstawy marketingu, w tym idea produktu regionalnego	10
2. ICT – tworzenie oferty marketingowej	20
3. Profesjonalna sprzedaż od nawiązania kontaktu z klientem do budowania trwałych relacji	12
4. Przepisy handlowe i sanitarne, w tym w agroturystyce	6
5. Zmieniające się nawyki żywieniowe i potrzeby przyszłych konsumentów	10
6. Produkty i potrawy regionalne – nowoczesne techniki gotowania. Przepisy sanitarne obowiązujące w agroturystyce	30
7. Przepisy BHP w małej gastronomii	6
8. Produkt regionalny (poza gastronomią)	16
Suma godzin	110

BLOK TEMATYCZNY I	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
PODSTAWY MARKETINGU W TYM IDEA PRODUKTU REGIONALNEGO	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Czym jest marketing?</li> <li>2. Trzy aspekty funkcjonowania marketingu.</li> <li>3. Ukierunkowanie na sprzedaż produktu regionalnego.</li> </ol>	10
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie na czym polega marketing</li> <li>• Zna aspekty funkcjonowania marketingu</li> <li>• Wie jak wykorzystać marketing przy sprzedaży produktu regionalnego</li> </ul>	
UMIEJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi zastosować marketing przy sprzedaży produktu regionalnego</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje z zakresu marketingu</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wykład interaktywny</li> </ul>	

BLOK TEMATYCZNY II	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
ICT – TWORZENIE OFERTY MARKETINGOWEJ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Podstawy obsługi komputera – Microsoft Word.</li> <li>2. Zasady korzystania z Internetu.</li> <li>3. Tworzenie oferty handlowej (allegro).</li> </ol>	20
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie jak obsługiwać komputer i korzystać z Internetu</li> <li>• Posiada wiedzę jak obsługiwać program Microsoft Word</li> <li>• Wie jak stworzyć ofertę handlową na allegro</li> </ul>	
UMIEJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi pracować na komputerze, znajdować potrzebne informacje w Internecie</li> <li>• Potrafi korzystać w podstawowym zakresie z programu Microsoft Word</li> <li>• Potrafi napisać ofertę handlową z produktem regionalnym na allegro</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje w zakresie podstawowej obsługi komputera oraz wykorzystania Internetu w celach reklamowo-handlowych</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• warsztaty</li> </ul>	



BLOK TEMATYCZNY III	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
PROFESJONALNA SPRZEDAŻ OD NAWIĄZANIA KONTAKTU Z KLIENTEM DO BUDOWANIA TRWAŁYCH RELACJI	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Etapy profesjonalnej sprzedaży.</li> <li>2. Poszukiwania klienta.</li> <li>3. Nawiązanie pierwszego kontaktu.</li> <li>4. Rozpoznanie potrzeb i preferencji klienta (analiza motywów zakupu).</li> <li>5. Przygotowanie oferty zgodnie z potrzebami klienta.</li> <li>6. Prezentacja oferty.</li> <li>7. Pokonywanie obiekcji klienta.</li> <li>8. Zamknięcie transakcji (zawarcie umowy z klientem).</li> <li>9. Utrzymanie kontaktu z klientem.</li> </ol>	12
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie, jak znaleźć klienta i nawiązać pierwszy kontakt</li> <li>• Zna cechy zachowania klienta</li> <li>• Wie, jak przygotować ofertę</li> <li>• Wie, jak zawrzeć umowę</li> <li>• Wie, jak utrzymać kontakt z klientem</li> </ul>	
UMIĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi rozpoznać potrzeby i preferencje klienta</li> <li>• Potrafi zaprezentować ofertę</li> <li>• Potrafi przekonać o przydatności produktu</li> <li>• Potrafi budować więzi osobiste z klientem</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje w zakresie profesjonalnej sprzedaży</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• warsztaty</li> </ul>	

BLOK TEMATYCZNY IV	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
PRZEPISY HANDLOWE I SANITARNE, W TYM W AGROTURYSTYCE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Zasady handlu produktami spożywczymi – przepisy skarbowe.</li> <li>2. Przepisy sanitarne dotyczące obrotu środkami spożywczymi.</li> </ol>	6
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zna przepisy i zasady obowiązujące w handlu produktami spożywczymi</li> <li>• Zna przepisy sanitarne związane z obrotem środkami spożywczymi</li> </ul>	
UMIĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi zastosować przepisy sanitarne i handlowe dotyczące sprzedaży produktów spożywczych</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje w zakresie sprzedaży produktów spożywczych</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wykłady</li> </ul>	

BLOK TEMATYCZNY V	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
ZMIENIAJĄCE SIĘ NAWYKI ŻYWIENIOWE I POTRZEBY PRZYSZŁYCH KONSUMENTÓW	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nowy styl życia, nowe nawyki żywieniowe.</li> <li>2. Nieoczekiwana świadomość jakości.</li> <li>3. Nowe techniki gotowania i nowe metody przyrządzania posiłków.</li> </ol>	10
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada wiedzę o nowych nawykach żywieniowych – poszukiwanych produktach spożywczych</li> <li>• Posiada wiedzę na temat wymaganej jakości produktów i przetworów spożywczych</li> <li>• Zna nowe techniki gotowania i nowe metody przyrządzania posiłków</li> </ul>	
UMIEJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi ocenić jakość poszukiwanych produktów i przetworów spożywczych</li> <li>• Postępuje się nowymi technikami gotowania</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje w zakresie znajomości nowych technik i metod przyrządzania posiłków</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• warsztaty</li> </ul>	

BLOK TEMATYCZNY VI	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
PRODUKTY I POTRAWY REGIONALNE – NOWOCZESNE TECHNIKI GOTOWANIA. PRZEPISY SANITARNE OBOWIĄZUJĄCE W AGROTURYSTYCE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produkty regionalne – opakowania i oznaczenia.</li> <li>2. Potrawy regionalne w nowej aranżacji, sposoby produkcji i przechowywania.</li> <li>3. Przepisy sanitarne, zastosowanie środków czystości w agroturystyce.</li> </ol>	30
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zna opakowania i oznaczenia produktów regionalnych</li> <li>• Wie jak oszczędzając czas i energię produkować smaczne i zdrowe potrawy</li> <li>• Zna przepisy sanitarne obowiązujące w agroturystyce</li> <li>• Wie jakich środków chemicznych używać do mycia i dezynfekcji</li> </ul>	
UMIEJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi sporządzić potrawy w oparciu o potrawy regionalne, przestrzegając przepisów sanitarnych</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje w zakresie tworzenia wysokiej jakości produktów i potraw regionalnych</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• warsztaty</li> </ul>	



BLOK TEMATYCZNY VII	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
PRZEPISY BHP W MAŁEJ GASTRONOMII	1. Przepisy p.poż obowiązujące w agroturystyce. 2. Zasady BHP w małej gastronomii.	6
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada wiedzę dotyczącą przepisów p.poż w agroturystyce</li> <li>• Zna zasady BHP</li> </ul>	
UMIĘJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi wykorzystać wiedzę z zakresu BHP i p.poż</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje w prowadzeniu agroturystyki przy zachowaniu zasad BHP i p.poż</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wykłady</li> </ul>	

BLOK TEMATYCZNY VIII	TEMATY	LICZBA GODZIN W BLOKU TEMATYCZNYM
PRODUKT REGIONALNY (POZA GASTRONOMIĄ)	1. Rękodzieło artystyczne. 2. Agroturystyka. 3. Kultura i tradycja ludowa. 4. Atrakcje turystyczne.	16
<b>EFEKTY KSZTAŁCENIA NA POZIOMIE BLOKU TEMATYCZNEGO</b>		
WIEDZA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada wiedzę na temat znaczenia produktów rękodzieła artystycznego</li> <li>• Wie jak z tradycyjnego gospodarstwa rolnego stworzyć agroturystykę</li> <li>• Wie jak w kultywowanej przez zespoły ludowe tradycji stworzyć produkt</li> <li>• Wie jak wykorzystać regionalne atrakcje turystyczne jako produkt</li> </ul>	
UMIĘJĘTNOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada umiejętności w zakresie tworzenia produktów regionalnych nie związanych z gastronomią</li> </ul>	
KOMPETENCJE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posiada kompetencje do wykorzystania zdobytej wiedzy w zakresie tworzenia produktu lokalnego</li> </ul>	
<b>METODY PRACY</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• warsztaty</li> </ul>	

